



Mutuelle d'Epargne et de  
Crédit de la Maison des  
Eleveurs de Saint-Louis  
(MEC/MDE/GA)



Cirad  
Centre de coopération  
internationale en recherche  
agronomique pour le  
développement



par DIOUF Papa Ndéné

**THESE DE MASTER OF SCIENCE**

**"Développement Agricole Tropical"**

**Option : Valorisation des productions**

**sous la direction de B.WAMPFLER (CIRAD-TERA)**

*Jury :*

*S.BAINVILLE  
S.FOURNIER  
A.LE MASSON  
B.WAMPFLER*

*CNEARC  
CNEARC  
CIRAD-IEMVT  
CIRAD-TERA*

**DECEMBRE 2002**



**CNEARC - Centre National d'Etudes Agronomiques des Régions chaudes**

1101, avenue Agropolis - BP 5098 - Montpellier Cedex 01 - France

Tel : (33) 04 67 61 70 17

Fax : (33) 04 67 41 02 32

# REMERCIEMENTS

Nous tenons à remercier le Directeur de l'Elevage et la Mission de Coopération française qui nous ont permis de parfaire notre formation.

Au CNEARC centenaire, à son staff, ses enseignants et son personnel, à tous, nous exprimons notre gratitude

Notre reconnaissance à Betty WAMPFLER, Chercheur au (CIRAD-TERA) qui a assuré la direction scientifique de ce travail. Tous les mérites lui reviennent et que les imperfections nous soient imputées, dans notre processus d'apprentissage de la recherche.

Tous nos remerciements également au CA de la MEC, aux professionnels enquêtés et à l'Inspecteur des Services Vétérinaires de la région de Saint-Louis, qui ont permis l'établissement d'un partenariat pour la réalisation de ce travail.

En fin que tous ceux, qui de près ou de loin ont apporté leur participation à l'édifice, soit pour nous avoir accordé un entretien, soit pour nous avoir soutenu moralement, trouvent ici l'expression de notre déférence.

# RESUME

Le contexte de libéralisation a permis, au Sénégal, l'émergence d'organisations de producteurs qui ont des missions de services publics. La Maison Des Eleveurs (MDE) de Saint-Louis née dans ce contexte assume ce rôle. Pour trouver une solution au problème de financement de l'élevage dans la région de Saint-Louis, elle a mis en place une Mutuelle d'Epargne et de Crédit (MEC).

L'étude s'inscrit dans le cadre d'un programme de recherche du CIRAD sur le financement de l'agriculture. Elle présente le financement de l'élevage dans le contexte de libéralisation du Sénégal et propose l'étude de cas de la MEC/MDE pour susciter une réflexion plus spécifique sur le financement de l'élevage par les institutions de microfinance. La relation entre organisation de producteurs et institution de microfinance y est également traitée.

L'étude montre finalement la complexité à prendre en charge le financement des activités d'élevage en raison de la diversité des professionnels et de leurs besoins. Les institutions de microfinance peuvent améliorer le niveau des investissements privés dans le financement de l'élevage mais l'intervention de l'Etat est nécessaire pour les services collectifs.

**Mots clés : Sénégal, Saint-Louis, Libéralisation agricole, Elevage, Financement, Mutuelle d'Epargne-Crédit ; Maisons Des Eleveurs .**

# GLOSSAIRE

- « Achoura » nom arabe du nouvel an musulman
- « Aïd el fitr » termes désignant en arabe la fête de rupture du jeûne
- « Aïd el Kabir » termes désignant en arabe la fête du sacrifice
- « Al pular » : terme qui désigne les populations ayant en commun la langue pulaar : il s'agit essentiellement des peuls et des Toucouleurs
- « Ceedu » (nom pular)= « NOOR » (Ouolof)=Saison Sèche
- « Dabbunde » (nom pular)= « LOLY »(Ouolof)=Saison post-récolte
- « Déminaré » (nom pular)= « THIORONE » (Ouolof)= Saison sèche
- « Diéri » : terme Ouolof désignant le zone non inondable
- « Gallé Aynabé » : Termes « pular» désignant maison des éleveurs  
Saison sèche
- « Raccube » terme « pular » pour désigner les serviteurs.
- « Maouloud » nom arabe donnée au jour de naissance du prophète Mahomet (PSL)
- « Ndunngu »(nom pular) = « NAWET »(Ouolof)= Hivernage
- «Pular »: langue des peuls et Toucouleurs
- « Riba » désigne la transaction à intérêt en arabe
- « Walo » : partie exondée de la rive droite du fleuve Sénégal

## LISTES DES ANNEXES

- Annexe I : fiche d'enquête ménage
- Annexe II : grille d'entretien avec les personnes ressources
- Annexe III : grille d'entretien institutionnelle des institutions de microfinance
- Annexes IV : politique de crédit de la MEC
- Annexe V : manuel de procédure comptable de la MEC
- Annexe VI : manuel de procédure pratique de la MEC

# LISTES DES TABLES

Tableau I : Formation et évolution du PIB à prix constants du secteur primaire (1988-1997)
Tableau II : Effectif du cheptel associé à l'exploitation familiale
Tableau III : Aperçu sur le financement de l'élevage par quelques projets
Tableau IV : Evolution des dépenses d'investissements publics de 1985 –1995 (millions Fcfa)
Tableau V : Comparaison agriculteur-éleveur
Tableau VI : Evolution du cheptel de la région de Saint-Louis
Tableau VII : Déroulement du stage
Tableau VIII : Effectif et répartition des membres de la mutuelle
Tableau IX : Répartition des membres de la mutuelle par catégories professionnelles
Tableau X : Répartition des dépôts de la mutuelle
Tableau XI : Résultats des différents comités de crédit
Tableau XII : Répartition de l'échantillon par profession
Tableau XIII : Moyenne des effectifs de troupeaux chez les éleveurs
Tableau XIV : Synthèse des données collectées dans le groupe des éleveurs
Tableau XV : Types de projets chez les éleveurs
Tableau XVI : Répartition des types de services financiers rencontrés chez les éleveurs
Tableau XVII : Moyenne des surfaces de cultures et des effectifs de troupeaux chez les agropasteurs
Tableau XVIII : Synthèse des données collectées chez les agropasteurs
Tableau XIX : Répartition des cultures vivrières chez les agropasteurs
Tableau XX : Répartition des cultures maraîchères chez les agropasteurs
Tableau XXI : Nature des activités associées chez les agropasteurs
Tableau XXII : Nature des projets envisagés par les agropasteurs
Tableau XXIII : Répartition des services financiers chez les agropasteurs
Tableau XXIV : Synthèse des données collectées chez les marchands de bétail
Tableau XXV : Activités associées chez les marchands de bétail
Tableau XXVI : Projets envisagés par les marchands de bétail
Tableau XXVII : Types de services financiers rencontrés chez les marchands de bétail
Tableau XXVIII : Synthèse des données collectées chez les bouchers
Tableau XXIX : Types de services financiers rencontrés chez les bouchers
Tableau XXX : Synthèses des données collectées chez les professionnels laitiers
Tableau XXXI : Comparaison des types de services financiers selon les groupes
Tableau XXXII : Schéma de financement en fonds de roulement selon les groupes
Tableau XXXIII : Séances de formation suivies par des membres de la MEC
Tableau XXXIV : Bilan de la mutuelle en 2001
Tableau XXXV : Formation du résultat de la mutuelle 2001

# LISTES DES ILLUSTRATIONS

## GRAPHIQUES

Graphique I : Evolution du PIB à prix constants (1988-1997)

Graphique II : Evolution des dépenses d'investissements publics de 1985–1995 (millions Fcfa)

Graphique III : de répartition des membres de la MEC par catégories professionnels

Graphique IV : Répartition de la population enquêtée

Graphique V : Composition de la population enquêtée

Graphique VI : Chronographe des systèmes d'activités chez les éleveurs

Graphique VII : Chronographe des activités chez les agropasteurs

Graphique VIII : Chronographe des activités chez les marchands de bétail

Graphique IX : Chronographe des activités chez les bouchers

Graphique X : Chronographe des activités chez les professionnels laitiers

Graphique XI : Chronographe de la transformation du riz

## CARTES

Carte N°1 : La zone d'étude dans l'espace agricole du Sénégal

Carte N°2 : Aménagements hydroagricoles dans le département de Dagana

Carte N° 3 : Plan d'Occupation et d'Affectation des Sols dans la communauté rurale de Ross-Béthio

# LISTES DES SIGLES ET ABREVIATIONS

AFD: African Development Foundation  
ANCAR : Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural  
ASSESCAW : Association Sportive et SocioCulturelle des Agriculteurs du Walo  
BCEAO : Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest  
BCI :Budget Consolidé d'Investissement  
CATCPEC : Cellule d'Appui Technique aux Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit  
CNFTEIA : Centre National de Formation des Techniciens de l'Elevage et des Industries  
Animales  
CERISE Comité d'Echanges, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne et de  
Crédit  
CICM : Centre International de Crédit Mutuel  
CIRAD : Centre de coopération International en Recherches Agronomiques pour le  
Développement  
CNCR : Conseil National de Concertation et de coopération des Ruraux  
CPEC : Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit  
CNCAS : Caisse Nationale de Crédit Agricole  
CSS :Compagnie Sucrière Sénégalaise  
DIRFEL: Directoire des Femmes en Elevage  
GERCOM: Gestion de Ressources humaines, Communication et Managent  
GIE : Groupement d'Intérêt Economique  
GRS Groupe de Réflexion Stratégique  
ISRA: Institut Sénégalais de Recherche Agricole, centre de Saint-Louis  
ISRV: Inspection Régionale des Services Vétérinaires  
LPDA : Lettre de Politique de Développement Agricole  
MDE : Maisons Des Eleveurs  
MEC : Mutuelle d'Epargne et de Crédit Maisons Des Eleveurs  
MEC/MDE : Mutuelle d'Epargne et de Crédit de la  
NPA : Nouvelle Politique Agricole  
ONCAD : Office National de Coopération et d'Appui au Développement  
ONG : Organisation Non Gouvernementale  
OP : Organisation des Producteurs  
PACE: Projet PanAfricain de Contrôle des Epizooties  
PADA : Projet d'Appui au développement de l'Apiculture  
PADV : Projet d'Appui et de Développement Villageois  
PAGEN : Programme Associatif de Gestion des Espaces Naturels  
PAPEL: Projet d'Appui à l'Elevage  
PARC : Panafrican Riderpest Campagn  
PAS : Programme d'ajustement Structurel  
PASA : Programme d'Ajustement Sectoriel Agricole  
PLCEP : Programme Elargi de Lutte Contre la Pauvreté  
PISA : Programme d'Investissement du Secteur Agricole  
PMIA : Programme de Modernisation et d'Intensification  
PNIR : Programme Nationale d'Infrastructures Rurales  
PNUD : Programme des Nations Unies pour le Développement  
PPEA : Projet de Promotion des Exportations Agricoles

PSAOP : Programme des Services Agricoles et des Organisations de Producteurs  
PSSA : Programme Spécial de Sécurité Alimentaire  
SAED: Société d'Aménagement et d'Exploitation des terres du Delta, de la vallée du fleuve et de la Falémé  
SAFEFOD : Société Africaine d'Echanges et de Formation pour le développement  
SOCAS : Société de Commercialisation Alimentaire du Sénégal  
SODESP: Société de Développement de l'Elevage dans la zone Sylvo-Pastorale  
SONAR : Société national d'Approvisionnement  
SONAGRAINES : Société Nationale de Collecte des Graines.  
PRODELOV : Projet de Développement de l'élevage Ovin



# TABLES DES MATIERES

INTRODUCTION-----	1
-------------------	---

## PREMIERE PARTIE : CONTEXTE ET PROBLEMATIQUE

### CHAPITRE I : FINANCEMENT DE L'ELEVAGE DANS LE CONTEXTE DE LIBERALISATION DU SENEGAL

I.EVOLUTION DES POLITIQUES AGRICOLES (1960-2000)-----	6
1.INTERVENTIONNISMES ETATIQUE (1960-1980)-----	6
2.TRANSITION ET LIBERALISATION (1980-2000)-----	7
II.EVOLUTION DES POLITIQUES DE FINANCEMENT DE L'ELEVAGE-----	9
1.SITUATION DU SOUS SECTEUR DE L'ELEVAGE-----	9
2.HISTORIQUE DES POLITIQUES D'APPUI A L'ELEVAGE-----	10
a)Période coloniale et post-indépendance-----	10
b)Décennie 1960-1980 : les grands projets d'élevage-----	11
c)Décennies 1980-2000 : Ajustement structurel et libéralisation-----	11
d)Conclusion-----	17
III.CREATION DE LA MAISON DES ELEVEURS-----	18
1.CONDITIONS DE CREATION-----	18
2.OBJECTIFS DES MDE-----	19
IV.ZONE DE L'ETUDE-----	21
1.CADRE PHYSIQUE ET INSTITUTIONNEL-----	21
2.POPULATION-----	28
3.ACTIVITES ECONOMIQUES-----	28

### CHAPITRE II : PROBLEMATIQUE ET METHODE DE RECHERCHE

I.PROBLEMATIQUE-----	32
II.METHODE DE RECHERCHE-----	33
1.ETUDE BIBLIOGRAPHIQUE-----	33
2.ETUDE DE TERRAIN-----	33
a)Enquêtes et entretiens-----	33
b)Echantillonnage-----	34
c)Etapes de l'étude-----	34
d)Déroulement-----	35
3.CONTEXTE DU TERRAIN ET METHODE DE RECHERCHE-----	36

## DEUXIEME PARTIE : RESULTATS ET DISCUSSION

### CHAPITRE III : HISTOIRE DE LA MEC ET SITUATION ACTUELLE

I.La MEC comme composante du programme quinquennal de développement régional de l'élevage-----	40
II.CREATION DE LA MEC-----	41
III.ETAPES DE DEVELOPPEMENT DE LA MEC ET L'OFFRE DE SERVICES FINANCIERS-----	42
1.ETAPES DE DEVELOPPEMENT-----	42

2.TAILLE DE LA MUTUELLE-----	43
3.ORGANES DE LA MEC-----	45
4.OFFRE DE SERVICES FINANCIERS PAR LA MEC-----	46
a)Première génération de produits-----	46
b)Deuxième génération de produits-----	49

#### **CHAPITRE IV : ANALYSE DES BESOINS DE FINANCEMENT DES MENAGES**

I.CARACTERISTIQUES DE L'ECHANTILLON-----	52
II.TYPOLOGIE DES MENAGES ET BESOINS DE SERVICES FINANCIERS-----	55
1.GROUPE DES ELEVEURS-----	55
a)Typologie des éleveurs-----	56
b)Nature des projets envisagés chez les éleveurs-----	59
c)Besoin de financement du groupe des éleveurs-----	59
d)Recours aux services financiers-----	64
2.GROUPE DES AGROPASTEURS-----	65
a)Typologie des agropasteurs-----	65
b)Nature des projets envisagés chez les agropasteurs-----	74
c)Besoin de financement du groupe des agropasteurs-----	75
d)Recours aux services financiers-----	81
e)Utilisation des services de la MEC-----	81
3.GROUPE DES MARCHANDS DE BETAIL-----	82
a)Typologie des marchands de bétail-----	82
b)Nature des projets envisagés chez les marchands de bétail-----	85
c)Besoin de financement des marchands de bétail-----	85
d)Recours aux services financiers-----	88
e)Utilisation des services de la MEC-----	90
4.GROUPE DES BOUCHERS-----	90
a)Typologie des bouchers-----	90
b)Activités associées et projets envisagés chez les bouchers-----	92
c)Besoins de financement des bouchers-----	92
d)Recours aux services financiers et utilisations des services de la MEC-----	92
5.GROUPE DES PROFESSIONNELS LAITIERS-----	95
a)Typologie des professionnels du lait -----	95
b)Activités associées et projets envisagés chez les professionnels laitiers-----	97
c)Besoins financiers chez les professionnels laitiers-----	97
d)Recours aux services financiers et utilisation des services de la MEC-----	99
6.GROUPE DES VENDEURS D'ALIMENTS BETAIL-----	101
III.PERCEPTION DE LA MEC : rôle des réseaux socio-anthropologique dans l'accès à la MEC-----	102
IV.BESOIN DE SERVICES COMPLEMENTAIRES-----	103

#### **CHAPITRE V : CONDITIONS D'AUTONOMISATION DE LA MEC POUR OFFRIR UN SERVICE DURABLE**

I.ADEQUATION ENTRE OFFRE ET DEMANDE DE SERVICES-----	108
1.SERVICES DE CREDITS DE LA MEC-----	108
2.MOBILISATION DE L'EPARGNE -----	109

3.IMPLANTATION DE LA MEC-----	110
II.DEGRE ET PERSPECTIVES D’AUTONOMISATION-----	110
1.STATUT JURIDIQUE-----	110
2.AUTONOMIE TECHNIQUE-----	111
3.AUTONOMIE FINANCIERE-----	112
4.AUTONOMIE ORGANISATIONNELLE-----	117
5.PERSPECTIVES D’AUTONOMISATION-----	119
6.CONDITIONS DE REPLICATION-----	120
CONCLUSION-----	121
BIBLIOGRAPHIE-----	122
ANNEXES	

# INTRODUCTION

Le Sénégal est un pays sahélien qui couvre une superficie de 219 253 km<sup>2</sup>, avec une population avoisinant les 9 240 000 habitants (1999). La population agricole est de 6.990.000 habitants (1999), soit 75% de la population du pays. Le taux de croissance démographique annuel est de 2,6% (1998). L'agriculture occupe une place prépondérante dans la vie socio-économique du Sénégal. La population rurale active, qui est de 3.081.000 habitants, représente 73,7% de la population totale active qui elle est de 4.180.000 habitants (2000).

Le secteur primaire, durant la période 1990-95, a contribué à 20,8% au produit intérieur brut (PIB), dont 10,6% pour l'agriculture, 7,6% pour l'élevage, 2,1% pour la pêche et 0,5% pour la forêt. La part de l'agriculture dans le PIB, qui était de 18% au cours de la période 1960-86, est à la baisse tandis que la part de l'élevage dans le PIB est en croissance. Ce sous-secteur fournit jusqu'à 45% des revenus de l'exploitation agricole et constitue de ce fait une activité économique importante pour la population rurale (FAO, 2002).

Le PIB moyen par habitant est d'environ 545 USD plaçant le pays dans la catégorie des pays moins avancés, entre autres critères (Gouvernement du Sénégal, 2001). Depuis 1998, le PIB a affiché une progression de 5,7 %, contre 5,2 % l'année précédente. La croissance fut particulièrement tirée par le secteur secondaire (+ 8,9 %) et celui des services (+ 7,8 %). La croissance du secteur primaire a été minime, ne progressant que de 0,7 % grâce, non pas à l'agriculture qui souffre d'une grave sous-capitalisation et traverse une crise sérieuse, mais bien à la bonne tenue relative des sous-secteurs de la pêche et de l'élevage (JASSELETTE Y. et LIBIOULLE P., 1998).

Malgré ces performances médiocres, le secteur primaire en particulier l'Agriculture a toujours occupé une place de choix dans les politiques de développement économique et social du Sénégal. Cette importance a justifié la mise en place de vastes programmes d'investissement public agricole durant les décennies qui ont suivi l'indépendance.

Ces programmes ont largement soutenu les productions de rente notamment la production arachidière et dans une moindre mesure celle du coton et du riz . L'élevage n'a pas tellement profité de cette manne financière qui a très vite atteint ses limites à la fin des années quatre vingt.

Dans une situation de crise marquée par l'incapacité des pouvoirs publics à poursuivre une politique d'interventionnisme, la voie de l'ajustement ouvrait la transition vers le désengagement de l'Etat et la libéralisation de l'économie. Ce changement brutal n'était pas sans générer une situation de déséquilibre que le producteur sénégalais chercha à juguler à travers l'émergence et le renforcement d'organisations de producteurs, l'appui d'organisations non gouvernementales, la coopération décentralisée etc.

Dans le contexte de libéralisation qui se construit et se renforce progressivement, il revient aux producteurs de prendre une part prépondérante dans la définition et la conduite des politiques agricoles. Dès lors la question du financement de l'agriculture reste une donnée primordiale au centre de la planification agricole d'abord pour l'Etat qui n'a pas trouvé la solution adéquate à la question, ensuite pour les producteurs directement concernés. Certes, en réponse à l'inadéquation des systèmes financiers classiques ils se sont dotés de systèmes de microfinance et cette tendance est aujourd'hui à la généralisation.

Dans le cadre d'un mouvement général de libéralisation des économies des pays du Sud, de nouvelles alternatives ont vu le jour à partir des années 80. Elles sont basées sur différents principes coopératifs, mutualistes, de caution solidaire... et habituellement regroupées sous le terme de "système financier décentralisé" (SFD) ou, plus anglo-saxon, de "système de microfinancement". Ces innovations institutionnelles sont soutendues par une approche libérale, dans laquelle le concept de "crédit agricole" considéré comme un intrant dans le processus de production, qui prévalait antérieurement, est abandonné au profit de celui, plus englobant, de "marché financier rural" (WAMPFLER, 2000).

Les données recueillies en 2001 font état d'un développement de la microfinance au Sénégal : en une dizaine d'années, le sociétariat est passé de 30.000 à 265.049 membres, l'épargne mobilisée, quant à elle, est passée de 200 millions de FCFA à 14 milliards FCFA, tandis que les crédits octroyés ont augmenté de 350 millions à 21 milliards FCFA, avec un taux de remboursement de 98 % (Soleil, 2002).

La Maison des Eleveurs de Saint-Louis (MDE), une organisation professionnelle pastorale née dans cet environnement s'inscrit dans ce mouvement avec la mise en place de la Mutuelle d'Epargne et de Crédit de la Maison Des éleveurs de Saint-Louis (MEC/ MDE « *Gallé Aynabé* »).

La création des MDE a été fortement encouragée par les pouvoirs publics dans une logique de se doter d'un interlocuteur unique répondant au nom des éleveurs tout au moins au niveau régional. La MEC/MDE de Saint-Louis apparaît comme un produit des éleveurs eux-mêmes, qui ont trouvé la mise en place d'une mutuelle d'épargne et de crédit comme la solution aux problèmes de financement des éleveurs de leur région dans leur plan quinquennal de développement (1999-2003).

Dans ce contexte, la question peut se poser de savoir comment une institution de microfinance mise en place par une organisation d'éleveurs va-t-elle contribuer au financement de l'élevage ?

C'est autour de cette question que s'est basée la réalisation de ce stage effectué dans le cadre d'un programme de recherche du CIRAD (Centre de coopération International en Recherches Agronomiques pour le Développement) en partenariat avec CERISE (Comité d'Echanges, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne et de Crédit) sur le financement de l'agriculture ( Atelier Thématique Programmé du CIRAD 41197 : le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de libéralisation : quelle contribution de la microfinance ?)

Les objectifs de ce programme sont les suivants:

- ✓ produire des connaissances sur le financement des activités agricoles des ménages dans le contexte de libéralisation et de retrait de l'Etat ;
- ✓ définir les conditions générales et opérationnelles dans lesquelles les systèmes financiers décentralisés peuvent répondre de manière durable aux besoins spécifiques liés au financement des agricultures familiales (Wampfler, 1998).

Cette étude présente également un intérêt singulier pour le vétérinaire que je suis, intervenant dans la région, comme prestataire de services dans le domaine de la santé animale et du conseil agricole. Les évolutions institutionnelles en cours ne me laisse pas indifférent. Cette étude est donc pour moi l'occasion de porter un regard sur un système dans lequel mon expérience se construit.

L'objectif de ce travail est d'analyser un outil innovant de financement de l'élevage et d'identifier les conditions dans lesquelles cet outil peut répondre aux besoins des professionnels de l'élevage.

La zone d'étude située au Nord du Sénégal concerne les départements de Saint-Louis, Dagana et Podor dans la région de Saint-Louis dont la ville Saint-Louis abrite le siège de la Mutuelle d'Epargne et de Crédit de la Maison Des Eleveurs.

L'étude est structurée en deux parties :

- ❑ la première situe l'élevage dans le processus de libéralisation et expose la situation d'émergence de la MEC/MDE ; ensuite elle présente la problématique et la méthode de recherche ;
- ❑ la deuxième partie présente les résultats et dégage également des perspectives.

# **PREMIERE PARTIE : CONTEXTE ET PROBLEMATIQUE**

# **CHAPITRE I : LE FINANCEMENT DE L'ELEVAGE DANS LE CONTEXTE DE LIBERALISATION DU SENEGAL**



Le sous-secteur agricole qui représente environ 45 % du PIB du secteur primaire et 8 à 10 % du PIB total a connu une croissance négative (Tableau I) de 1985 à 1995 (Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, 2002 ). Ces contre performances actuelles ne reflètent pas les efforts déployés sous diverses formes par les pouvoirs publics pour tirer davantage de valeur ajoutée de l'agriculture et nourrir une population sans cesse croissante.

De l'indépendance à la fin de la décennie des années soixante dix, l'interventionnisme étatique a caractérisé la conduite de la politique agricole suivie d'une phase de réorientation de la politique économique à travers le programme d'ajustement structurel.

## **I. EVOLUTION DES POLITIQUES AGRICOLES (1960-2000)**

### **1. INTERVENTIONNISME ETATIQUE (1960-1980)**

De 1960 à 1980, les investissements agricoles étaient essentiellement orientés dans la production arachidière avec un programme agricole basé sur des subventions et crédits aux producteurs par le système des coopératives agricoles. La conduite d'un tel programme était assuré par un dispositif d'intervention représenté par des sociétés publiques nationales et/ou régionales de développement rural et fonds mutualistes.

Le crédit agricole lié au système coopératif finançait l'équipement et la commercialisation essentiellement pour l'arachide et dans une moindre mesure le coton à travers la Banque Nationale de Développement du Sénégal. Les coopératives liées au mil, au sorgho et à l'élevage ont très peu bénéficié de ces crédits.

Cet interventionnisme étatique montra ses limites à la fin des années soixante dix avec un passif de 20 milliards de dettes paysannes auxquelles l'Etat a dû renoncer. Cette situation conduisit à un nouveau paradigme du développement agricole avec le retrait de l'Etat au profit d'organisations professionnelles paysannes, d'organisations non gouvernementales (ONG) et des collectivités locales. En 1976, des leaders paysans dans le but de renforcer la solidarité entre leurs associations et constituer une force capable de réhabiliter le statut du paysan mirent en place la Fédération des Organisations Non Gouvernementales du Sénégal, qui fut officiellement reconnue par les pouvoirs publics en 1978.

A côté des systèmes financiers formels et informels proprement dits, les ONG et associations paysannes appuyées par des bailleurs de fonds vont soutenir et promouvoir des expériences d'épargne et de crédit en milieu rural mais également en milieu urbain (Repères, 1995). Ces expériences constituent les prémices de ce qu'il est convenu d'appeler les systèmes de microfinancement ou systèmes financiers décentralisés.

Cette situation de crise a été aggravée par les conséquences de la sécheresse des années soixante dix, de la crise pétrolière, des variations de taux de change du dollar , avec comme corollaire l'augmentation de l'endettement extérieur du Sénégal et la détérioration des termes de l'échange.

## 2. TRANSITION ET LIBERALISATION (1980-2000)

Entre 1980 et 1985, l'ONCAD est dissoute avec un passif de 142 milliards et sur ces cendres, est créée la SONAR, elle même dissoute dans la même période avec un passif de 27 milliards, pour laisser place à la SONAGRAINES pour la distribution des semences et la collecte de la production arachidière .

En 1984 le pays adopta un Programme d'Ajustement Structurel (PAS) et définit une Nouvelle Politique Agricole (NPA) marquant ainsi le désengagement de l'Etat, la privatisation des entreprises publiques, la libéralisation des prix, la suppression des subventions et la mise en place d'un nouveau mécanisme de crédit agricole par la création de la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal ( CNCAS). La CNCAS comme les sociétés publiques de développement rural s'est aussi concentrée sur le financement des productions organisées en filières telles que l'arachide dans le bassin arachidier, le coton au Sénégal Oriental et le riz dans la vallée du fleuve.

Le désengagement de l'Etat au profit du secteur privé et des organisations paysannes(OP), permit l'émergence de nouvelles organisations paysannes. Le Groupement d'Intérêt Economique (favorisé par la loi de 1984 sur les GIE) fut mis en place pour permettre aux producteurs la réalisation d'activités de production et de commercialisation. Il vient ainsi renforcer les anciennes formes d'organisations, les coopératives qui avaient longtemps constituées l'un des instruments de politique agricole depuis l'indépendance jusqu'alors. La création du GIE répondait au besoin d'adaptation des OP au nouveau système de crédit. Durant cette période, le réseau des ONG prolifère et diversifie ses secteurs d'intervention. En 1993, l'ensemble des organisations du monde agricole se sont regroupées au sein du Conseil National de Concertation et de Coopération des Ruraux (CNCR) pour défendre leurs intérêts et s'engager dans un partenariat avec l'Etat et les autres acteurs économiques.

En 1988, des Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit (CPEC) ont été développés par le Centre International de Crédit Mutuel (CICM) français pour combler le vide laissé par l'échec des coopératives rurales (Repères, 1995).

L'Etat a réaffirmé sa volonté de relancer le développement en adoptant après la dévaluation du Fcfa en 1994 une Lettre de Politique de Développement Agricole (LPDA) présentée comme un Programme d'Ajustement Sectoriel Agricole (PASA) avec un Programme d'Investissement du Secteur Agricole (PISA), le PISA étant la base d'identification des projets et programmes à financer pour relancer l'agriculture. C'est dans ce cadre qu'a été mis en place un plan de relance agricole avec différents programmes : PMIA, PNIR, PPEA, PSAOP ( Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, 2001).

Les stratégies de la politique de développement agricole et rural mises en œuvre par l'Etat combinent la libéralisation, la privatisation, la décentralisation et le conseil agricole et rural (ANCAR). Dans la vision de développement agricole projetée par l'Etat à l'horizon 2015, les producteurs et leurs organisations sont au centre de toutes les actions et prennent en charge toutes les activités (production, approvisionnement, commercialisation) dont l'Etat s'est désengagé. Cela implique, bien entendu, l'adoption d'une nouvelle approche d'appui au développement du secteur agricole, contenue dans le Programme des Services Agricoles et des Organisations Paysannes (PSAOP).

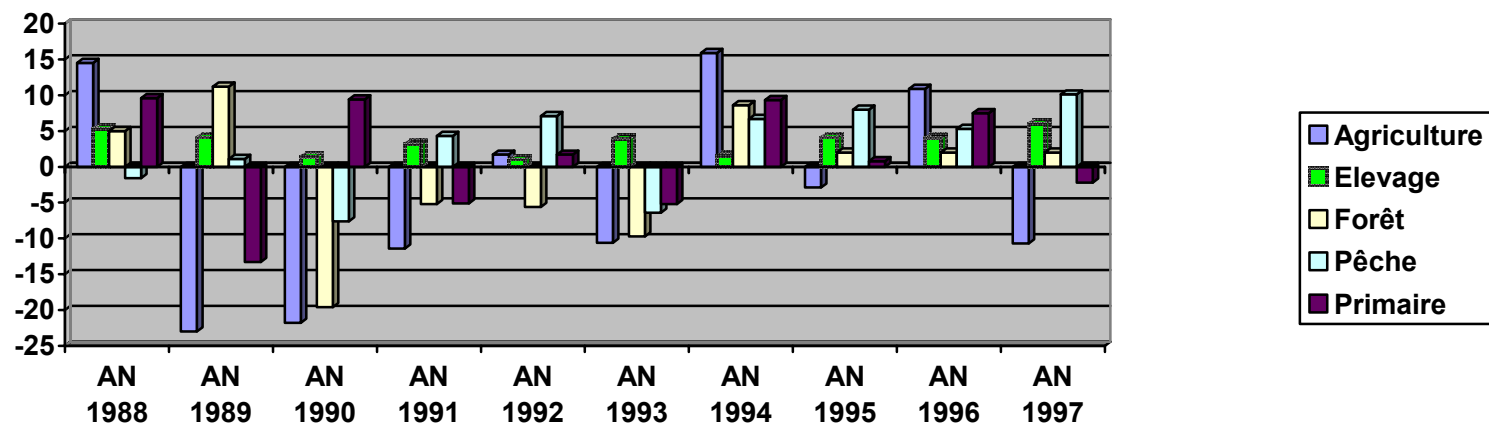
Depuis 1999, l'Etat, pour faciliter l'accès au crédit des paysans et créer les conditions d'un crédit rural durable, a mis en place trois fonds destinés aux productions animales et végétales : fonds de garantie, de bonification et de calamités.

Tableau I : Formation et évolution du PIB à prix constants du secteur primaire (1988-1997)

ANNEES	AN 1988	AN 1989	AN 1990	AN 1991	AN 1992	AN 1993	AN 1994	AN 1995	AN 1996	AN 1997
Agriculture	14,5	-23	-21,8	-11,4	1,7	-10,6	15,9	-2,9	10,9	-10,7
Elevage	5,3	4,1	1,4	3,2	1	3,9	1,5	4,1	4	6
Forêt	5	11,2	-19,6	-5,2	-5,6	-9,7	8,6	2	2	2
Pêche	-1,6	1,1	-7,6	4,3	7,1	-6,4	6,7	8	5,3	10,1
Primaire	9,6	-13,3	9,4	-5,1	1,7	-5,2	9,3	0,8	7,5	-2,2

Source : Plan d'actions de l'élevage, Ministère de l'Elevage, 1998

Graphique I : Evolution du PIB à prix constants (1988-1997)



Certains programmes du sous-secteur agricole s'intéressent aussi au sous secteur de l'élevage à travers un volet élevage.

## II. EVOLUTION DES POLITIQUES DE FINANCEMENT DE L'ELEVAGE

### 1. SITUATION DU SOUS SECTEUR DE L'ELEVAGE

L'élevage contribue pour 36% au PIB du secteur primaire. Il participe à la croissance et/ou à la stabilisation du PIB primaire avec un taux de croissance positif (4 % entre 1997-2000 et 6 % en 2000).

L'élevage contribue à la sécurité alimentaire des ménages et permet un apport estimé à 55 % à 75 % des ressources en milieu pastoral, 40 % en milieu agropastoral , entre 20 et 40 % en milieu agricole (Ministère de l'Elevage, 1998).

Le recensement national de l'agriculture en 2000 donne une idée de la composition des effectifs du cheptel attaché à l'exploitation familiale (Tableau II).

Tableau II : Effectif du cheptel associé à l'exploitation familiale

CATEGORIES D'ANIMAUX	EFFECTIF
Bovins	2 690 051
Bovins de trait	148 285
Ovins	3 118 955
Caprins	2 520 567
Equins	438 405
Asins	375 404
Porcins	26 656
Volailles (élevage traditionnel sans les poussins)	2 230 977
Abeilles (ruches)	31 226

Source : recensement national de l'agriculture en novembre 2000 (compte non tenu des petits ruminants et bovins en transhumance)

Les bovins sont concentrés dans les régions de Louga (22,18 %), Tambacounda (20,29%), Kolda (19,30%) et l'ancienne région de Saint-Louis (13,1%). Les bovins de trait sont plutôt localisés dans le bassin arachidier (Kaolack, Fatick ) et le sud-est (Tambacounda).

Les petits ruminants se retrouve en grande majorité dans la région de Louga (29,12%) et le bassin arachidier (Kaolack : 11,21% ; Fatick : 7,43% et Diourbel : 7,33%).

Les chevaux en raison de leur usage comme animaux de trait se retrouvent dans le bassin arachidier, et également dans les régions de Thiès et Louga. Les asins sont plus présents en zone sèche notamment dans le nord (Louga et Saint-Louis) mais sont aussi bien représentés dans le centre et le sud-est.

Les camélidés restent cantonnés dans la régions de Saint-Louis, Louga et Diourbel alors que l'élevage traditionnel de volailles reste très répandu dans le centre et le sud-est (cet élevage représente 70% de l'effectif total de volailles estimé à environ 23 millions de têtes).

## **2. HISTORIQUE DES POLITIQUES D'APPUI A L'ELEVAGE**

Malgré cette importance relative, l'élevage n'a que très peu bénéficié des investissements agricoles globaux (République du Sénégal : Rapport sur l'Elevage présenté aux journées nationales consacrées au Monde Rural, Août 2002, 59 p. Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage ). Le financement de l'élevage a connu comme celui des productions végétales une phase d'interventionnisme et de libéralisation dans le cadre de la politique économique du Sénégal.

En 1960 les investissements publics consacrés à l'élevage représentaient 10 % de l'investissement public total consacré à l'Agriculture (Ministère de l'élevage, 1998).

Ces investissements étaient surtout réalisés en direction d'ouvrages collectifs. Aujourd'hui ils connaissent une nette régression , et sont estimés à 3-4 % de l'investissement public agricole.

### **Période coloniale et pot-indépendance**

Dans les années cinquante, le besoin de soigner les chevaux de l'armée coloniale, a été étendu aux systèmes d'élevage avec de vastes programmes de prophylaxie du bétail. Dans la même période, l'amélioration des conditions techniques de l'élevage et les conditions climatiques ont conduit à une augmentation rapide du cheptel.

La recherche de l'époque s'est beaucoup intéressée aux systèmes pastoraux extensifs. Ces sociétés étaient essentiellement peules caractérisées par :

- Spécificités des rapports avec l'environnement : plus attaché au bétail qu'à la terre ;
- Mobilité par rapport aux communautés agricoles sédentaires : attachement à leur liberté, leur indépendance et refusent toute forme de tutelle qu'on cherche à leur imposer.

La volonté des pouvoirs colonial et post-colonial d'intégrer leur économie au système économique global a conduit à la mise en place d'un programme d'investissement dans différents domaines:

- Hydraulique pastorale : sédentarisation autour des points d'eau ;
- Amélioration génétique avec les Centres de Recherches Zootechniques ;
- Campagnes annuelles de prophylaxie du bétail entièrement financés par les services publics (bovins) ;
- Opération de sauvegarde du bétail par des dons en nature en aliments de bétail ;
- Exploitation pérenne des pâturages ;
- Pistes à bétail, parcs de vaccination et prise en charges des campagnes de vaccination ;
- Essai d'intégration de leur production à l'économie marchande, notamment la viande avec les projets de « ranching » avec l'objectif de satisfaire les besoins vivriers ; etc.

## **Décennie 1960-1980 : les grands projets d'élevage**

Les sociétés publiques de développement rural avaient généralement des volets élevage concernant la traction animale avec les paires de bœufs de trait. Certaines étaient spécifiques à l'élevage (Société de Développement de l'Elevage dans la zone Sylvo-Pastorale : SODESP, Projet de Développement de l'Elevage dans le Sénégal Oriental : PDESO)

Les interventions publiques dans le secteur de l'élevage s'appuyaient sur un système basé sur des sociétés et projets publics :

- Sociétés publiques de développement rural ;
- Campagnes annuelles de prophylaxie du bétail entièrement financés par les services publics (bovins) ;
- Projets productivistes : volonté d'améliorer les performances zootechniques et zoo-économiques ;
- Projets environnementaux (GRN) : limiter la charge des pâturages
  - Attribution individuelle de parcelles ;
  - Formation des éleveurs ;
  - Contrôle des effectifs et stratification des territoires ( zones de naissance, d'engraissement, et de commercialisation) ; etc.
- Projets participatifs-Développement communautaire ;
- Intervention des ONG (appui au niveau local) : formation des éleveurs (auxiliaires vétérinaires) ;

Les projets participatifs et l'intervention des ONG annoncent de nouvelles formes d'intervention dans le secteur agricole en général.

## **Décennies 1980-2000 : Ajustement structurel et libéralisation**

Le début de cette période correspond à une réduction de l'investissement en raison de la situation de crise. Le désengagement de l'Etat va se traduire dans le sous-secteur par la privatisation des entreprises publiques (Société d'Exploitation des Ressources Animales du Sénégal et du Complexe Avicole de Mbao), la liquidation et dissolution de la Société de Développement de l'Elevage en zone Sylvo-pastorale (SODESP), la privatisation de la médecine vétérinaire mais également la responsabilisation et la professionnalisation des organisations de producteurs. Dans ces conditions se sont également développés chez les éleveurs des GIE d'éleveurs à côté des coopératives ; chaque groupe étant fédéré depuis les communautés rurales jusqu' au niveau national (Fédération Nationale des GIE d'éleveurs du Sénégal et Fédération Nationale des Coopératives d'éleveurs du Sénégal).

A la fin des années 90, le manque de fonctionnalité, la diversité des organisations pastorales et le besoin de renforcer leur rôle dans le développement de l' élevage a justifié la création d'un cadre de concertation les regroupant et qui a été baptisé sous le nom de la Maison Des Eleveurs (MDE)

Cette période est également marquée l'intervention d'ONG et la mise en place de projets pour soutenir le développement du secteur privé, permettant une amélioration relative du niveau des investissements dans le sous-secteur :

- Projet de Développement de l'Elevage Ovin (PRODELOV) dont les interventions étaient axées sur le développement ovin dans le bassin arachidier ;
- Projet de Développement des Espèces à cycles court (PRODEC) ; qui a contribué au développement de l'aviculture industrielle et traditionnelle mais aussi à l'amélioration de l'élevage porcin et de petits ruminants ;
- Projet d'Appui à l'Elevage (PAPEL) est intervenu dans le bassin arachidier et la zone sylvo-pastorale en promouvant des unités pastorales, des groupements d'intérêt économique (GIE) mais également l'accès au crédit des pasteurs et agropasteurs pour l'embouche bovine et ovine, la production laitière, la commercialisation ;
- Projet de privatisation de la médecine vétérinaire (Panafrican Rinderpest Campaign : PARC), qui s'est concentré sur l'installation des vétérinaires et techniciens de l'élevage en privé dans le domaine de la santé et des productions animales, la subvention des opérations de prophylaxie du bétail ;
- Transfert des campagnes de prophylaxies du cheptel, aux vétérinaires privés dans le cadre d'un mandat sanitaire dont le coût global est subventionné à 45 % par l'Etat ;
- Le fonds pastoral est un compte spécial trésor affecté à l'élevage et constitué de divers sources réglementaires de recettes :
  - Recouvrement de frais de couverture sanitaire ;
  - Prélèvements à l'exportation d'aliments bétail, de cuirs, peaux et phanères ;
  - Prélèvements à l'importation de viande ;
  - Produits de vente d'aliments pour la sauvegarde du bétail ;
  - Prélèvements sur les importations de lait.

Durant la période 1985 à 1994, 50 millions de FCFA ont été inscrits annuellement au titre du compte spécial du FP, inscription relevée à 100 millions de FCFA depuis 1994.

Le fonds pastoral reste une simple inscription budgétaire sans incidence sur les ressources effectivement disponibles pour le secteur de l'élevage (DIAW ; LY, 1996).

- Les projets financés sur le Budget consolidé d'Investissement (BCI) sont au nombre de deux, le PADA (Projet d'Appui au Développement de l'Apiculture) et le PACDAOA (Projet d'Amélioration du Contrôle des Denrées alimentaires d'Origine animale) ;
- Le volet élevage du Programme agricole (1997-1999) ;
- Le volet élevage du PSAOP ;
- Le Projet d'Aménagement et de Développement Villageois (PADV) ;

- Les projets logés au Ministère de l'Agriculture et qui visent à intensifier et/ou diversifier les productions animales et végétales :

- le Programme Spécial de Sécurité alimentaire (PSSA) ;
- le Programme de Modernisation et d'Intensification de l'Agriculture ;
- le Programme Services Agricoles et Organisation de Producteurs ;
- le programme national d'Infrastructures Rurales (PNIR).  
Il prévoit la construction d'infrastructures d'élevage et de pistes de production au niveau de certaines communautés rurales (Direction de l' Elevage, 2002).

Les derniers projets PADV et le PNIR sont récents (démarrage à partir de l'année 2000). Des projets comme le PARC (devenu Projet Panafricain de Contrôle des Epizootie : PACE) et le PAPEL (PAPEL II) sont en seconde phase.

Tableau III : Aperçu sur le financement de l'élevage par quelques projets

Projets	Objet	Zones	Date/Durée	Montant (Fcfa)
PRODELOV	Développement de l'élevage ovin	Bassin arachidier	Décennie 1980-1990	
PRODEC	Développement des espèces à cycle court	Région de Dakar, Kaolack, Ziguinchor	1990-2000	10,6 milliards (entre 1993 et 1998 pour les 3 projets)
PAPEL (1,2 milliards Fcfa entre 1993 et 1999)	Appui à l'élevage (lait, unité pastorale)	Bassin arachidier zone sylvopastorale	Depuis 1990 (en phase 2 depuis 2001)	
PARC (1993-1998)	Privatisation de la médecine vétérinaire (254 millions Fcfa)	National	1993-1998	
PADA	Appui au développement de l'apiculture	National (Casamance, notamment)	Non Disponible (période 1990-2000)	300 millions
PACDAOA	Amélioration du contrôle des denrées alimentaires	National	Non Disponible (période 1990-2000)	254 millions
Programme Agricole (volet élevage)	Insémination artificielle, Santé animale	National	1996	1,8 milliard
PADV	Développement local	Région de Louga	Démarrage en 2000	7,768 milliards



Malgré l'avènement d'une banque agricole en l'occurrence la CNCAS, les éleveurs organisés en GIE n'ont pu qu'accéder difficilement au crédit. De 1986 à 1995 le crédit accordé à la production animale a été d'environ 1,5 milliards soit en moyenne 150 millions par an, pour des besoins annuels estimés à 2,5 milliards (Ministère de l'Elevage, 1998).

Le tableau IV montre bien la faiblesse des ressources publiques allouées au sous-secteur de l'élevage entre 1985 et 1995, avec environ une moyenne de 4 % ( $\pm$ ) de l'investissement public agricole.

Les investissements publics dans le secteur sont surtout d'origine extérieure avec une moyenne annuelle de 1,154 milliards de FCFA entre 1986 et 1995 ; ils ont permis de réaliser 20 opérations de développement dont la plupart n'ont pas survécu après l'arrêt des financements. Les investissements réalisés par les collectivités restent marginaux et concernent surtout la mise en place de foirail et d'étals de marché, de parcs de vaccination et postes vétérinaires par les communautés rurales.

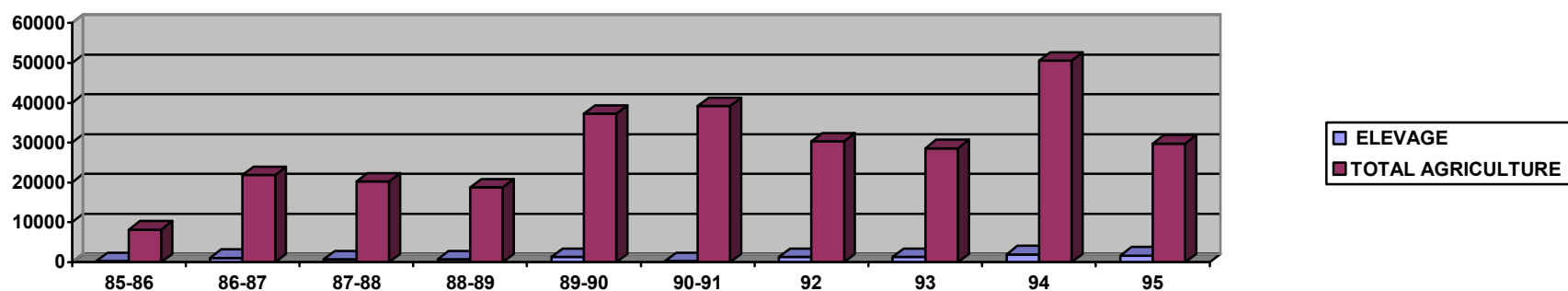
Le budget de fonctionnement alloué par l'Etat est réservé, en totalité au seul fonctionnement du service de l'élevage (DIAW ; LY, 1996) .

Tableau IV : Evolution des dépenses d'investissements publics de 1985 –1995 (millions Fcfa)

ANNEES	85-86	86-87	87-88	88-89	89-90	90-91	92	93	94	95	MOYENNE	ECART-TYPE
ELEVAGE	324	1075	686	686	1318	278	1265	1325	1991	1685	1063	565
TOTAL AGRICULTURE	8195	21912	20233	18758	37233	39217	30332	28589	50575	29761	18481	12029
%ELEVAGE	4 %	4,9 %	3,4 %	3,7 %	3,5 %	0,7 %	4,2 %	4,6 %	3,9 %	5,7 %	3,9 %	1,3 %

Source : Groupe de Réflexion Stratégique GRS, 1997 à partir de bases de données de l'Unité de Politique Agricole UPA /Ministère de l'Agriculture

Graphique II : Evolution des dépenses d'investissements publics de 1985 –1995 (millions Fcfa)



Les investissements privés identifiés par le Guichet Unique ont été entre 1993 et 1995 de 7 465 millions Fcfa et l'élevage avec un total de 917 millions de Fcfa en représente 12 % soit 11 à 13 % des réalisations dans l'agriculture.

Pour le Fonds de Promotion Economique (FPE), de mars 1992 à décembre 1995, l'élevage a reçu un total de 421 millions pour un total de 5864 millions de Fcfa, soit 7 %

Ces investissements privés concernent pour 75 % l'aviculture et pour 15 % la production laitière et l'embouche (Direction de l' Elevage, 2002).

Globalement considérés, les investissements publics comme privés n'ont pas permis de dégager les réelles potentielles dont disposent l'élevage sénégalais.

Notre modeste expérience nous autorise à avancer plusieurs raisons entre autres pour expliquer ce constat:

- ❑ insuffisance du niveau de financement alloué au sous-secteur ;
- ❑ financement public suivant une logique de projets qui ont une durée d'activités déterminée et généralement les acquis des projets se perdent avec leur fin ;
- ❑ absence d'implication des acteurs dans l'évaluation des programmes passés et dans la définition de nouveaux programmes (programmes généralement proposés par les bailleurs de fonds) ;
- ❑ inégalités dans la répartition des ressources entre les zones d'élevage : une région comme celle de Saint-Louis où l'élevage occupe une place importante n'a jamais bénéficié de ces concours financiers avec des objectifs de développement de l'élevage;
- ❑ difficultés des systèmes pastoraux et agropastoraux à s'adapter à l'environnement de la libéralisation et de la privatisation auquel ils ont été insuffisamment préparés.

Ces mécanismes de financement restent bien adaptés à l'aviculture industrielle et à l'élevage intensif ou semi-intensif périurbain bien intégrés à l'économie marchande et fondés sur une logique de profit. Ces types de production ont bien tiré partie de la libéralisation et sont actuellement en croissance pour couvrir les besoins en produits animaux des centres urbains.

Par contre les systèmes pastoraux et agropastoraux extensifs qui représentent 99 % des activités d'élevage, restent encore en marge des systèmes financiers formels en dehors des zones dans lesquelles ils bénéficient de l'appui de projets. C'est ainsi que organisations pastorales et agropastorales développent des Systèmes Financiers Décentralisés pour faciliter l'accès au crédit de leurs membres. C'est dans ce cadre que le Crédit Mutuel du Sénégal intervient dans le système de financement des agropasteurs organisés autour de l'Association des Groupements de Producteurs Ovins : AGROPROV, dans le bassin arachidier (Plan d'action de l'élevage, 1998).

Les MDE et DIRFEL s'inscrivent dans ce mouvement global d'émergence de SFD que l'on observe actuellement au Sénégal dans différents secteurs d'activités : l'agriculture, le maraîchage, la pêche, l'embouche, l'aviculture, l'artisanat, le petit commerce, le transport, et même dans les créations et le renforcement de PME.

Les objectifs des pouvoirs publics et des organisations de en matière d'élevage convergent autour des points suivants:

- accroissement des productions animale ;
- renforcement du rôle de l'élevage dans les exploitations de type familiale ;
- couverture de la demande croissante des centres urbains en productions animales ;
- durabilité des systèmes pastoraux et agropastoraux ;
- renforcement de la professionnalisation des organisations.

Les orientations en vue d'une nouvelle dimension de l'élevage dans l'économie sénégalaise suggère d'envisager un Plan Décennal de Développement de l'Elevage pour porter la croissance du sous-secteur de 2,8% à 4,4% pour la période 2003-2005 et 10% pour la période 2005-2012 à travers un scénario tendanciel volontariste (Direction de l'Elevage, 2002).

Cette vision optimiste ne doit pas occulter les contraintes structurelles qui pèsent sur le sous-secteur et davantage aggravées par la mondialisation des échanges.

### **Conclusion**

De 1960 à 2000 les orientations de l'agriculture sénégalaise restent marquées par deux décennies d'interventionnisme et une courte période de transition (1980-1985) vers deux autres décennies de libéralisation avec de faibles taux d'investissement ( investissements intérieur brut inférieur à 15 % entre 1985 et 1995). L'investissement privé domine l'investissement global et représente 70 % de la formation brute de capital fixe. La baisse du soutien des bailleurs de fonds ainsi qu'une capacité limitée à générer des fonds internes a entraîné une baisse significative de l'investissement public total (Direction de l'élevage,2002).

L'ensemble des politiques qui a été initié dont la NPA (1984), le Plan Céréaliier (1986), la Lettre de Développement de politique agricole (LDPA) et son approbation par la Banque mondiale, le PASA (1994) le PISA (1994), ne sont pas arrivés à relever le défi. Les objectifs visant à assurer la croissance agricole, la sécurité alimentaire, l'amélioration des revenus en milieu rural se sont avérés insatisfaits. Les politiques d'ajustement qui devaient inverser la tendance, en « ajustant les prix » par la libéralisation des marchés et la dévaluation de la monnaie pour favoriser les biens commercialisables, qui étaient essentiellement agricoles, n'ont fait qu'aggraver les situations précédentes.

Le désengagement de l'Etat du secteur agricole est encore partiel, l'Etat reste présent à travers la phase actuelle de relance de l'agriculture qui s'articulent autour de différents programmes et la mise en place de fonds de calamités, de bonification et de garantie pour faciliter l'accès au crédit des producteurs (Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage, , Août 2002).

Les organisations de producteurs, cherchent également à se prendre en charge, ce qui se traduit par la mise en place de mécanismes de financement qui leur sont propres. Les organisations pastorales ne sont pas en reste.

C'est dans cet environnement évolutif qu'il faut inscrire l'avènement de la Mutuelle d'Epargne et de Crédit de la Maison Des éleveurs de Saint-Louis (MEC/ MDE Gallé

Aynabé). Ces nouvelles institutions ont pour objectif d'améliorer de façon significative le niveau des investissements privés et la croissance du sous-secteur de l'élevage.

### **III. CREATION DE LA MAISON DES ELEVEURS**

#### **1. CONDITIONS DE CREATION**

Les Maisons Des Eleveurs et Directoires des Femmes en Elevage (MDE/DIRFEL) comme nouveau cadre de concertation entre professionnels de l'élevage et leurs partenaires, sont nés suite au Forum national de l'élevage tenu en août 1996 dans un contexte caractérisé par :

- Une conjoncture liée à la dévaluation, au renforcement du désengagement de l'Etat déjà entamé au début des années quatre vingt et l'adoption du Programme d'Ajustement Sectoriel Agricole (PASA) assignant de nouvelles missions aux organisations professionnelles ;
- L'inefficacité de la multitude d'organisations pastorales (regroupée autour du CNCR comme d'autres organisations professionnelles agricoles) à prendre en charge les problèmes du sous-secteur de l'élevage ;
- L'érection des régions en collectivités locales dotées d'une personnalité morale et d'une autonomie financière, « pour mieux répondre aux exigences développement économique » (loi 96-06 du 22 mars 1996) ;
- La prise en compte du poids relatif de l'élevage dans l'économie sénégalaise ;
- Le besoin d'une force unitaire de représentation des professions en élevage auprès des pouvoirs publics, des collectivités locales, du CNCR , etc.

La principale motivation des pouvoirs publics justifiant leur large contribution à la création des MDE/DIRFEL était le besoin de se doter d'organisations ayant une capacité de prendre en charge les missions conférées par le PASA. Cette philosophie des pouvoirs publics n'a pas rencontré l'assentiment de tous les acteurs en particulier les organisations de l'époque qui en ont fait un véritable enjeu politique.

De nombreux professionnels restent aujourd'hui attachés aux organisations traditionnelles et posent le problème de légitimité des MDE. Certains observateurs trouvent dans l'avènement des MDE une stratégie dont la seule finalité est de constituer un contre poids au CNCR.

Le débat sur la question reste ouvert et notre point de vue sur cette question est que la reconnaissance à l'élevage de sa spécificité reste un argument de taille que les acteurs concernés ont la légitimité de défendre avec la pertinence qui sied. Il s'agit là beaucoup moins d'opposer agriculteurs et éleveurs autour de la défense d'intérêts sectoriels mais plutôt de mettre en exergue le retard de l'élevage par rapport à son intégration à l'économie et d'en tirer les conséquences politiques. Ces spécificités entre autres sont mentionnées dans le tableau IV.

Tableau V : Comparaison agriculteur-éleveur

ELEVEUR (TROUPEAU)	AGRICULTEUR (PARCELLE)
Capital mobilisable Immédiatement	Parcelle non mobilisable en capital et impossibilité de transfert aux attributaires
Animal	Plante
Mobilité	Localisée
Nombre faible à important	Nombre important de plantes
Diversité des âges	Même âge
Production secondaire	Production primaire
Cycle court / Cycle long (pas de temps variable selon les productions)	Cycle court
Forte dépendance p/r milieu	

## 2. OBJECTIFS DES MDE

Les MDE au nombre de dix, regroupent au niveau de chaque région du pays des organisations socioprofessionnelles en élevage : éleveurs, professionnels du bétail et de la viande, etc. Elles ont, dès leur avènement, suscité un espoir nouveau pour le développement de l'élevage. Cependant elles ont très vite constitué des enjeux autour du leadership, de la gestion des ressources, du positionnement organisationnelle, etc. L'évolution historique montre qu'elles ont diversement pris leur destin en charge. La plupart en sont encore en situation embryonnaire. Toutefois le cas de la MDE de Saint-Louis reste atypique, raison pour laquelle nous lui portons une attention toute particulière.

Les objectifs des MDE s'articulent autour des points suivants:

- regrouper leurs membres et mettre en place un centre de formation, de gestion, de documentation et d'information en élevage ;
- l'aménagement du territoire et le maintien de la biodiversité ;
- l'élaboration des politiques et stratégies de développement de l'élevage ;
- exercer une mission d'appui à l'action publique dans le domaine de l'élevage ;
- organiser des échanges et formations communes ;
- développer des entreprises et s'approprier des innovations technologiques, méthodologiques et d'organisation (République du Sénégal, Titre de l'association de la MDE, 1999).

La poursuite de ses objectifs passe par :

- ❖ l'élaboration d'un programme régional de développement de l'élevage ;
- ❖ la définition d'un contrat global de développement de l'élevage avec différents partenaires;
- ❖ la mobilisation d'un instrument financier : le fonds interprofessionnel de développement de l'élevage devant être alimenté par des ressources publiques, les participations des éleveurs, etc.

Au regard des missions assignées aux MDE, celle de Saint-Louis se positionne en chef de file. Elle est d'ailleurs la première à avoir élaboré un programme quinquennal de développement régional de l'élevage. C'est dans ce programme qu' a été identifiée la mise en place d'une Mutuelle d'Epargne et de Crédit comme la solution au financement des éleveurs.

En effet, malgré l'expression de besoin important en matière de crédit, les éleveurs ont très peu bénéficié de financement. D'importantes contraintes limitent l'accès des éleveurs aux crédits de la CNCAS. Au cours des trois dernières années, seuls deux GIE ont bénéficié de crédits pour des montants dépassant rarement 1 000 000 Fcfa. En 2001, sur les nombreux dossiers présentés dans la ligne de crédit PAPEL, cinq (5) GIE ont été agréés pour un montant global de 8 000 000 Fcfa).

Cette MEC revêt une importance à plus d'un titre. Elle constitue entre autres l'une des raisons qui fait de la MDE de Saint-Louis une référence, elle est aussi la première institution de microfinance mise en place par une organisation pastorale au Sénégal. Cependant depuis sa création la MEC éprouve des difficultés à entamer une véritable croissance et se trouve pratiquement dans une situation de stagnation. Nous reviendrons sur cette question après une description de la zone d'étude.

## IV. ZONE DE L'ETUDE

### 1. CADRE PHYSIQUE ET INSTITUTIONNEL

La région de Saint-Louis représentait jadis un vaste ensemble, cet espace a été récemment modifié par une réforme administrative portant création de la 11<sup>ème</sup> région du Sénégal, la région de Matam.

Notre objet d'étude la MEC/MDE, couvre l'ensemble initial. La présente étude ne concerne que les limites de la nouvelle région. Les membres résidents dans la zone de Matam n'ont pas une représentation significative dans la MEC/MDE comme nous le verrons dans la deuxième partie.

La nouvelle région englobe :

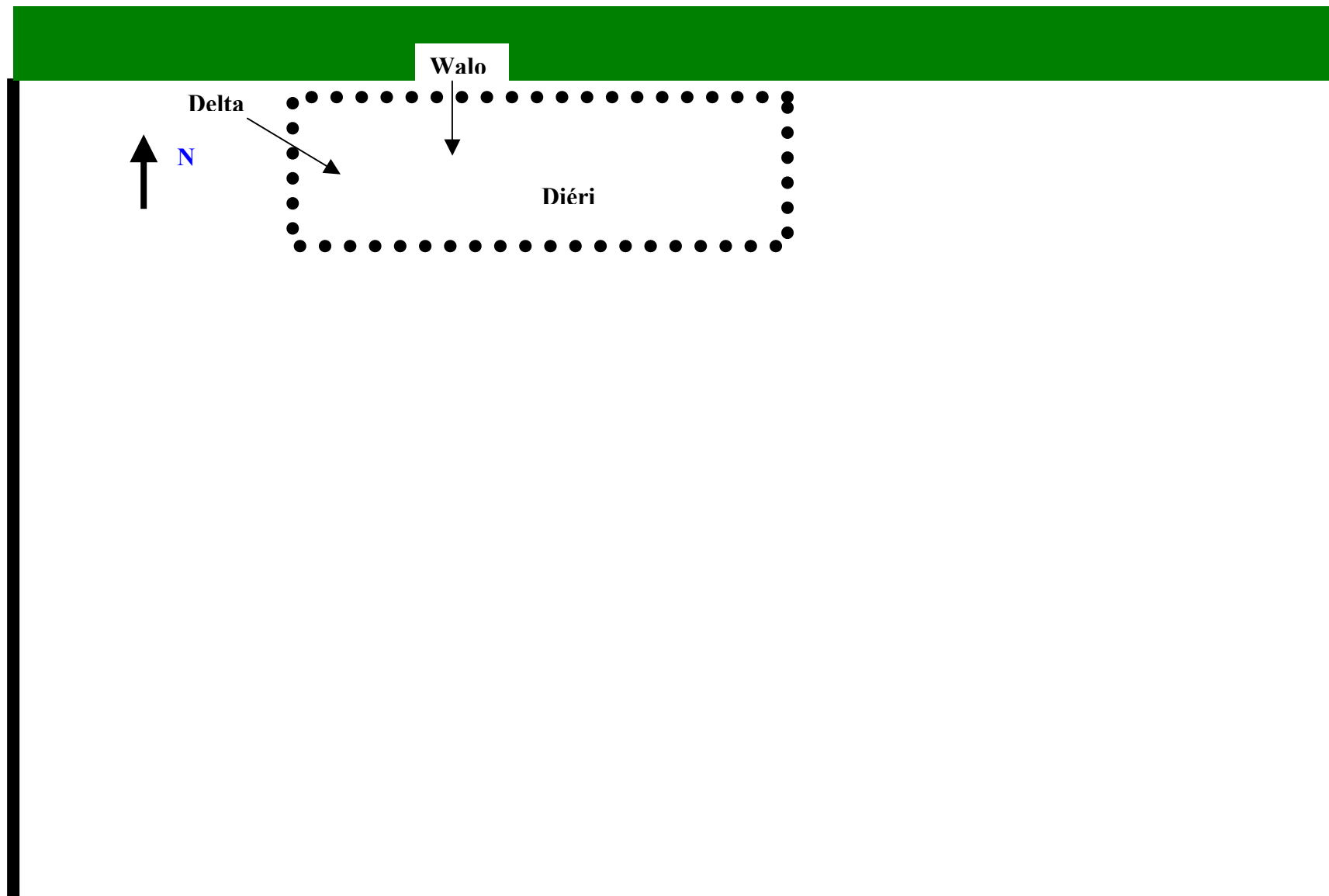
- ❑ le Delta du Fleuve Sénégal et le littoral : c'est la partie de la rive gauche du delta du Sénégal, qui s'étend précisément du Gandiolais à Richard Toll. La pêche maritime et fluviale, l'industrie et le tourisme sont les activités dominantes. L'élevage quant à lui y est de type traditionnel ;
- ❑ une partie de la vallée du fleuve, partant de Richard Toll et couvrant la zone inondée des départements de Podor et de Dagana. L'agriculture y demeure l'activité dominante. Elle est pratiquée sous deux formes: l'une traditionnelle à travers la culture pluviale et les cultures de décrue et l'autre irriguée ;
- ❑ et une partie de la zone Sylvopastorale (Ferlo) correspondant aux zones exondées avec des activités comme l'agriculture pluviale, l'élevage extensif et l'exploitation forestière .

Le découpage morpho-pédologique permet de distinguer deux sous-ensembles :

- les cuvettes de décantation, près du fleuve, appelées « hollaldé » représentent de vastes zones dépressionnaires plates et argileuses. Elles forment le « WALO », avec les levées fluvio-deltaïques inondées ou « fondé » ;
- les zones dunaires non inondables forment le « DIERI » (CORNIAUX , 2001).



Carte N°1 : La zone d'étude dans l'espace agricole du Sénégal



Source : Institut de Recherche Développement (cartographie du Sénégal : espace agricole)

## ***Climat***

Le climat y est de type sahélien avec une faible pluviosité (200-300 mm par an en moyenne).

Les températures moyennes mensuelles les plus basses (entre 12 et 34 °C) sont enregistrées en saison sèche froide (mi-novembre et février), alors qu'elles sont élevées (jusqu'à 40 °C) en saison chaude (mars-juin).

Les vents peuvent atteindre 70 km/heure.

L'humidité relative varie entre 40 et 77 % et l'évaporation faible (180 mm) en hivernage peut atteindre son niveau maximum au mois de mai (3 m).

Deux saisons principales peuvent être distinguées : la saison sèche généralement longue d'octobre à juin (avec une période froide et une période chaude) et la saison des pluies de juillet à septembre.

Suivant les variations saisonnières climatiques et les contraintes financières, les producteurs distinguent :

- la saison des pluies ou hivernage (« nawet en ouolof, « ndungou » en « pular ») ;
- la saison de récolte et de commercialisation des cultures hivernales d'octobre à janvier (« loly » en ouolof, « dabbundé » en « pular ») ;
- la saison froide de janvier à mars (« noor » en ouolof, « ceeddu » en « pular ») ;
- la saison sèche d'avril à juin (« thiorone en ouolof, « déminaré » en « pular »).

## ***Hydrologie***

Le système hydrologique de la rive gauche du Delta est constitué par le fleuve Sénégal, long de 1800 km depuis sa source, dans le massif du Fouta Djallon en Guinée, à une altitude d'environ 800 m au dessus du niveau de la mer . Il débouche sur l'océan Atlantique au droit de Saint-louis par un Delta.

En dehors du complexe particulier que constitue le lac de Guiers (50 km de long), le système hydrologique est formé par un ensemble de défluviations actives ou semi-actives dont le fonctionnement était rythmé par l'antagonisme saisonnier des écoulements normaux du fleuve et de l'ingression marine. Le fleuve en amont de Dagana donne naissance à un réseau complexe de défluents anastomosés, dénommés marigots, qui rejoignent le cours principal du fleuve en amont de Saint-Louis. Les plus importants sont d'amont vers l'aval la Taouey, le Gorom, le Kassack, le Djoudj, le Lampsar , le Djeuss et le Ngalam.

Ces marigots offrent d'importants points d'abreuvement pour les animaux et des zones de pâturages de décrue (CISSOKHO, 1999).

## ***Foncier et aménagements hydroagricoles***

Le nord du Sénégal (en particulier le Delta et la vallée du fleuve) représentait le centre de gravité de l'élevage extensif. Depuis le début des années soixante dix, les effets combinés des sécheresses successives, de la dégradation de l'environnement et des

aménagements hydro-agricoles ont bouleversé cet environnement. Aujourd'hui le centre de gravité de l'élevage s'est pratiquement déplacé dans la moitié sud du pays, vouée à la culture de l'arachide et du coton (SANTOIR, 1994). La mise en place du parc national du Dioudj (1971) qui couvre une superficie de 16 000 hectares a également concouru à la réduction de l'espace pastoral (CORNIAUX, 2001).

Les aménagements hydro-agricoles (carte N° 2) en particulier n'ont pas permis d'intégrer et de sécuriser l'élevage.

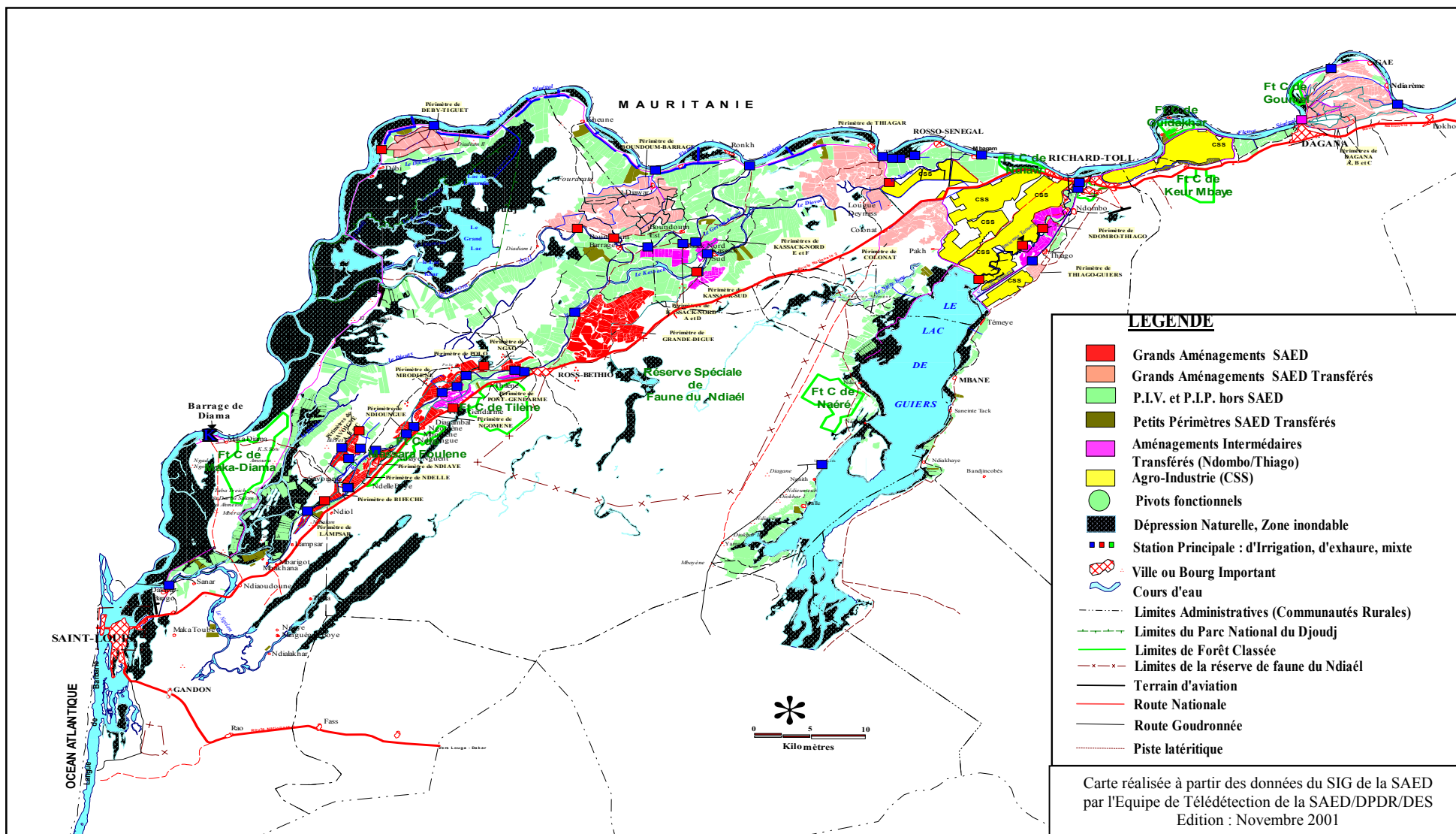
Ces différents événements ont engendré des mutations :

- réduction de la taille des troupeaux ;
- évolution du mode extensif vers une forme plus sédentaire avec réduction et abandon progressif de la transhumance aussi bien dans le « walo » que dans le « Dieri » et association de la production agricole à l'élevage).

Cette sédentarisation induit une nouvelle forme de mobilité faite davantage de transhumance sur de courtes distances que de nomadisme. Ainsi lorsque les pâturages sont suffisants après un bon hivernage, le cheptel ne se déplace pas. Il y a également une nouvelle prise en charge des troupeaux se traduisant par des dépenses accrues pour les soins vétérinaires, l'aliment de bétail, l'équipement en traction animale (chevaux, ânes et charrettes) pour la maîtrise de l'eau etc. A cela s'ajoute la pratique par les pasteurs de l'agriculture (irriguée ou pluviale) et d'activités non agricoles (SANTOIR, 1994).

L'agriculture est la première utilisatrice de l'espace dans la vallée et la première occupation des populations. La superficie totale aménagée est estimée à 70 000 hectares (SAED et privés) dont 32700 sont exploitables (en raison de la dégradation des aménagements), en plus des terres exploitées en décrue et des champs de culture pluviale. Il y'a une tendance des producteurs ruraux à négliger les autres activités socio-économiques au profit de l'agriculture. L'élevage reste la principale activité qui dispute la terre à l'agriculture, l'extension des surfaces de cultures se faisant au détriment des zones de pâturages avec comme corollaire des conflits entre agriculteurs et éleveurs (SAED, 2000).

Carte N°2 : Aménagements hydroagricoles dans le département de Dagana



Carte réalisée à partir des données du SIG de la SAED par l'Equipe de Télédétection de la SAED/DPDR/DES



Toutes les terres appartiennent à des communautés rurales et les aménagements se font avec l'aval de celles-ci sur la base d'enquêtes socio-économiques avec une évaluation des besoins. Aujourd'hui, la SAED appuie les collectivités locales dans la réalisation des Plans d'Occupation et d'Affectations des Sols (POAS) pour définir la gestion de l'espace rural à l'instar de la communauté rurale de Ross Béthio (carte N°3). Cette nouvelle approche participative de gestion foncière a permis d'identifier les modalités d'occupation des zones et leur dotation en termes d'activités :

- ❑ zones agropastorales :
  - à priorité agricole associent agriculture et élevage avec une prédominance des activités agricoles (ZAPA);
  - à priorité élevage associent agriculture et élevage avec une dominante élevage (ZAPE);
- ❑ zones pastorales (ZP) : elles sont généralement impropres à l'agriculture et donc spécifiquement réservées au pastoralisme;

### ***Institutions d'appui au secteur agricole régional***

Au niveau institutionnel, la région de Saint-Louis comme circonscription administrative comporte trois départements (Saint-Louis, Dagana, et Podor). Ils sont structurés en communes et sont dotés de services décentralisés de l'Etat.

Comme collectivité locale, la région vient en tête, ensuite elle comporte des communes et des communautés rurales. La région constitue en commun avec les communes et les communautés rurales une Agence Régionale de Développement (ARD) qui a pour mission d'apporter aux collectivités locales une assistance gratuite dans tous les domaines liés au développement comme le stipule la loi 96-06 dans son article 336 (ROCHEGUDE , 2000).

Pour nous limiter à l'essentiel, retenons que les institutions agricoles sont représentées par des services publics d'appui, de formation et de conseil (Direction Régionale du Développement Rural, Inspection Régionale des Services Vétérinaires, l'Institution sénégalaise de Recherches Agricoles, l'Agence Nationale de Conseil Agricole et Rural, la SAED, le Centre Interprofessionnel pour la Formation Agricole, Centre National de Formation des Techniciens de l'Elevage et des Industries Animales, Inspection Régionale des Eaux et Forêts, etc.).

Les services financiers formels sont également présents notamment par la Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (qui compte 3 agences dans la région y compris dans les villes secondaires) à côté des banques classiques qui restent en zone urbaine (Banque Internationale pour le Commerce et l'Industrie du Sénégal, Société Générale de Banque au Sénégal , Compagnie Bancaire de l'Afrique de l'Ouest).

Les systèmes financiers décentralisés se développent et ont même mis en place un cadre de concertation pour le personnel salarié de ces institutions.

Il faut également noter la présence d'un secteur privé qui se structure dans la commercialisation et le conseil agricole (entreprises de semences et produits phytosanitaires, vétérinaires privés, etc.).

Les organisations de producteurs s'organisent autour de différents secteurs (agriculture, élevage, etc).

Des Organisations Non Gouvernementales comme Plan International, Oxfam, Hunger Project apportent divers concours aux populations.

## 2. POPULATION

La population de l'ancienne région de Saint-Louis comptait environ 800 000 habitants soit 9% de la population sénégalaise. Elle est constituée essentiellement de « *Al pular* » (61,3%), de Ouolofs (30,1%), de maures (3,5%) , de Soninkés (2,7%) et d'autres groupes (2,4%). Les « *Al pular* » et ouolofs constituent les ethnies dominantes.

La population est mal répartie : le département de Dagana avec seulement 14% du territoire regroupe 46% de la population.

L'islam est la religion dominante(98,6%).

Sur le plan de l'organisation sociale, la configuration politique traditionnelle à une incidence sur les activités socio-économiques. Chez les Ouolofs, la dualité entre autochtones et allochtones se traduit par des conflits pour la maîtrise du pouvoir au sein des villages et des organisations de producteurs. La société « *Al pular* » se caractérise par une forte stratification sociale, ce qui en fait une société très hiérarchisée et conservatrice. Les Toucouleurs s'organisent autour des questions foncières alors que les peuls ont plutôt une tradition pastorale.

L'émigration concerne surtout les populations de la moyenne vallée, notamment les Toucouleurs et les Soninkés. Elle réduit la main d'œuvre et permet un transfert de ressources qui contribue au développement locale (SALL, TRAORE, 2002).

## 3. ACTIVITES ECONOMIQUES

Avant les aménagements les activités étaient essentiellement dominées par le pastoralisme. L'agriculture pratiquée sur les berges du fleuve représentait la seconde activité. La pêche était également pratiquée en mer ainsi que sur les rives du fleuves et les marigots.

Après la Construction de la digue sur la rive gauche du fleuve (1962-64) et les premiers aménagements sur Mboundoum et Kassack (1965-66) : ***la culture irriguée du riz est devenue l'activité principale***, à coté de l'élevage et de la pêche. A l'intérieur du delta, l'agriculture domine.

Dans la vallée l'élevage dispute avec l'agriculture la prédominance des activités. ***L'élevage*** repose sur un cheptel varié, avec une importance relative des bovins et petits ruminants (Tableau VI).

Tableau VI : Evolution du cheptel dans la région de Saint-Louis

	1997	1998	1999	2000	2001
Bovins	330 050	353 500	391 320	414 785	460 000
Ovins	264 500	590 500	67 600	736 375	843 000
Caprins	375 800	389 000	441 500	516 500	632 000
Equins	42 200	75 900	496 90	52 369	51 900
Asins	71 800	71 000	71 470	78 640	82 500
Camélins	1070	1 260	1 349	1 400	1080
Volailles	606 000	619 000	1 027 700	1 768 138	1 768 138

Source : Inspection Régionale des Services Vétérinaires de Saint-Louis, 2001

L'élevage dans la région est essentiellement pratiqué par les peuls qui ont été décrits par GRENIER, cité par SANTOIR (1994) :

- Les peuls « *diéri* », pasteurs au sens propres du termes, dont la plupart cultivent en hivernage. Ils sont éparpillés en petits campements dans la zone du « *diéri* », et se déplacent autour des forages ; ils ne vont dans le « *walo* » qu'en saison sèche lorsque les pâturages du « *diéri* » sont épuisés. Leur économie repose sur l'exploitation de leur troupeaux bovins, ovins et caprins, l'agriculture servant de subsistance ;
- Les peuls « *walo* » ont des activités agricoles et pastorales plus équilibrées et possèdent généralement un cheptel moins important ; ils pratiquent deux saisons agricoles, l'une pluviale dans le « *diéri* » et l' autre en saison sèche dans les cuvettes de décrue du « *walo* ». la période de culture dans la « *walo* » correspond à l'épuisement des pâturages du « *diéri* » ;
- Les peuls « *sare* » sédentarisés au bord de la vallée, représentent dernier stade du pastoralisme restent en marge du monde pastoral et confient généralement leur bétail à des parents habitant dans le « *diéri* » ; ils pratiquent la culture sous pluie dans le « *walo* ».

**La pêche** reste dominante en bordure de mer, du fleuve et du lac de Guiers.

**Les activités salariées** également se développent autour de l'agro-industrie : transformation de la canne (Compagnie Sucrière Sénégalaise), de la tomate (Société Alimentaire du Sénégal) et du riz.

**Le tourisme** reste une activité dominante dans les centres urbains comme Saint-Louis .

Les populations s'intéressent aux **petites activités** : fabrique de la natte en typha, la poterie, la pêche artisanale, la cueillette, etc.





## **CHAPITRE II : PROBLEMETIQUE ET METHODE DE RECHERCHE**

## I. PROBLEMATIQUE

La problématique de la recherche que nous entreprenons porte sur le financement de l'agriculture et plus particulièrement d'un secteur spécifique qu'est celui de l'élevage.

Le développement du financement rural a été marqué dans les quarante dernières années par un glissement sémantique et conceptuel, du "crédit agricole" vers la microfinance. ce changement conceptuel a conduit d'une part, à porter les efforts sur la création d'institutions capables d'offrir durablement aux populations rurales un accès au financement répondant à leurs besoins et à leurs contraintes réels ; d'autre part à responsabiliser le bénéficiaire des services de financement, notamment en lui donnant le libre choix de l'objet du crédit, à charge pour lui de payer le crédit à un coût permettant la durabilité du service financier. Sur cette base, s'est développée la microfinance.

Malgré la prolifération d'institutions de microfinance, de nombreuses études ont montré que la microfinance, le plus souvent fondée sur des crédits de court terme et de montant modique, peut avoir un impact positif sur la trésorerie des ménages, améliorer le lissage de leur consommation et dans une certaine mesure, renforcer leur résistance aux chocs économiques. Par contre, de nombreux observateurs s'interrogent sur la capacité réelle de la microfinance à stimuler les processus d'accumulation des ménages et à contribuer à l'investissement productif. Les activités rurales financées (commerce, artisanat, transformation agroalimentaire, etc.) génèrent des revenus réguliers, relativement sûrs, avec des cycles de rotation de capital rapides, limitant les risques et permettant des taux de rentabilité élevés. Peu d'activités agricoles présentent ces caractéristiques.

Le financement de l'agriculture présente des contraintes spécifiques, tant en termes de diversité des services nécessaires qu'en termes de risques : incertitudes sur la production, risques covariants, risques économiques, etc.(WAMPFLER, 2000)

Pour ce qui concerne l'élevage, les risques liés à la mortalité du bétail (sanitaires, climatiques, etc) mais aussi la mobilité des éleveurs fondent la réticence des systèmes classiques à financer le secteur. L'alternative du financement de l'élevage par la microfinance intervient au moment où, la capacité de la microfinance, dans sa diversité, à répondre aux besoins de financement de l'agriculture dans le contexte de libéralisation, est questionnée.

Cette problématique globale de la recherche appliquée à notre étude de cas nous permet de constater qu'après deux années de fonctionnement, la MEC/MDE est dans situation de stagnation, nécessitant une réflexion à plusieurs niveaux :

- ❖ Il est historiquement admis que les éleveurs ont plutôt tendance à la capitalisation par le bétail (épargne sur pied). Le cheptel constitue une forme d'épargne refuge dont la mobilisation est dominée par son caractère accidentel et conjoncturel ; (DIAW, M ; LY, C ; 1996) ;
- ❖ La mobilité des éleveurs est un facteur de risque en matière de services financiers ; il faut cependant reconnaître que l'évolution des tendances du pastoralisme se fait dans le sens de la réduction voire de la suppression de cette mobilité ;

Nous nous interrogeons également sur :

- ❖ la capacité de la MEC à satisfaire la demande de financement de ses membres et son adaptation aux besoins des éleveurs ;
- ❖ les conditions de durabilité de ce système ;

- ❖ les conditions de réplique de cette expérience ;
- ❖ la relation entre organisation de producteurs (ici la MDE mise en place par les pouvoirs publics) et institution de microfinance (la MEC mise en place par les producteurs) et la durabilité d'un tel système.

L'étude s'articule autour de trois points principaux : le fonctionnement actuel de la MEC, les mutations et dynamiques en cours et la question de la durabilité.

## **II. METHODE DE RECHERCHE**

Le sujet de stage a été identifié en avril 2002. La méthode de recherche a associé la recherche bibliographique sur le sujet à l'investigation sur le terrain de stage, l'analyse et le traitement de l'information collectée.

### **1. ETUDE BIBLIOGRAPHIQUE**

Documentation relative à la microfinance

Analyse des documents de politiques agricoles et de projets de la MEC/MDE .

### **2. ETUDE DE TERRAIN**

#### **a) Enquêtes et entretiens**

L'étude s'est construite à partir d'entretiens et d'enquêtes avec les principaux acteurs de l'institution et leurs différents partenaires.

Trois niveaux d'observation nous ont intéressé :

Ménages des éleveurs : analyse de leurs pratiques, de leur diversité, de leurs contraintes et potentialités. Pour comprendre les sources de revenus et leurs utilisations ; l'outil utilisé est un questionnaire d'enquête ménage (annexe I) adressé à deux groupes ;

- Membres de la mutuelle qui ont des niveaux d'implication divers : simples bénéficiaires ou réels décideurs, ils se distinguent par leur diversité (activités) et leurs stratégies par rapport aux services financiers ;
- Non membres de la mutuelle : identification de leurs moyens et réseaux d'accès aux ressources financières;
- MEC et son fonctionnement : le personnel et les administrateurs ont été rencontrés pour nous permettre d'analyser le fonctionnement interne de l'institution , les mécanismes de sa gestion et de sa gouvernance, ses stratégies (dans quelle mesure remplit-elle ses fonctions financières

envers la clientèle, à court comme à long terme ?), ses forces et faiblesses ; un regard a été porté sur les stratégies de durabilité et d'autonomie de l'institution. Pour ce faire nous avons eu recours à une grille d'analyse institutionnelle (annexe II)

- Environnement de l'institution avec ses partenaires institutionnels par l'usage d'une grille d'entretien (annexe III) : services des ministères (finances, agriculture), système bancaire, la recherche agricole ou d'autres institutions à identifier etc.

Nous nous sommes intéressé à l'articulation des différents niveaux d'analyse pour prendre en compte la complexité et identifier les réseaux et enjeux qui se forment autour du système financier. Nous avons cherché à comprendre la construction de ces enjeux et de leur influence sur l'institution .

### **b) Echantillonnage**

Nous avons fait le choix de limiter l'étude au département de Dagana en raison des contraintes de temps et de moyens logistiques mais une tournée de sensibilisation de la MEC/MDE nous a permis de l'étendre au département de Podor.

Au départ de l'étude nous avons porté l'objectif de l'échantillon à 80-100 ménages (2/3 membres et 1/3 de non membres de la MEC).

Les membres ont été choisis au hasard en fonction de leur disponibilité à nous accorder une partie de leur temps et des catégories professionnelles présentes dans la MEC.

Les non membres ont été choisis de la même manière.

### **c) Etapes de l'étude**

- ✓ Première étape : pré-enquête qualitative :
  - Bibliographie
  - Rencontre avec des personnes ressources (MDE , MEC, éleveurs, etc.

Cette étape a permis :

- de comprendre l'histoire de la mutuelle, ses produits, procédures et zones d'intervention;
- d'identifier les catégories socio-professionnelles qui la composent ;
- d'identifier nos lieux d'enquêtes ;
- d'identifier les acteurs de l'environnement de la MEC ;

- de faire des hypothèses par rapport aux objectifs.

✓ Deuxième étape : par l'enquête ménages (pratiques des éleveurs, mobilité, activités principales, statut, accès aux ressources financières, etc), l'objectif est d'appréhender l'unité économique et sociale des chefs de ménages et les stratégies individuelles ou collectives d'accès aux ressources financières ; la personne enquêtée, le plus souvent chef de ménage, répond au nom de l'unité de consommation sous son autorité. Cette enquête s'est adressée à des professionnels membres comme non membres de la MEC.

✓ Troisième étape : analyse du fonctionnement de la mutuelle à partir des outils de gestion et systèmes d'informations ; cette partie a permis de faire une histoire fine de la mutuelle (comment s'élaborent les règles ? Qui fait les règles ? Quelles règles ont bougé et pourquoi ?)

✓ Quatrième étape : entretien avec des personnes-ressources par l'analyse de l'environnement institutionnel de la MEC : services du Ministère de l'agriculture et de l'élevage, vétérinaires privés, organisations paysannes, ONG, projets extérieurs de développement de l'élevage, etc.

#### d) Déroulement

Tableau VII : Déroulement du stage

	Mai	Juin	Juillet	Août	Septembre-Décembre
Pré-enquête	↔				
Enquêtes ménages (adhérents et non adhérents à la MEC)		↔			
Entretiens institutionnels et avec personnes- ressources			↔		
Informations complémentaires				↔	
Traitement données/Rédaction du mémoire					↔

La conduite méthodologique de l'étude était sous la direction de Betty Wampfler, chercheur au CIRAD.

Pour le traitement des données l'utilisation du logiciel WINSTAT nous a permis de faire l'analyse quantitative et un essai de typologie sur les groupes professionnels.

### 3. CONTEXTE DU TERRAIN ET METHODE DE RECHERCHE

Cette méthode a connu quelques modifications sur le terrain pour plusieurs raisons:

Les enquêtes se sont déroulées dans un contexte de faible pluviométrie jusqu'à la mi-août avec une situation alimentaire caractérisée par un niveau en baisse de la production céréalière par rapport à l'an dernier (12 %) ; la période allant de fin-mai à juillet-août est généralement très difficile pour les paysans ( période de soudure) : il s'agit d'un déficit chronique, aggravé cette année par :

- Pluies hors saison de janvier accompagnées d'une vague de froid avec des conséquences désastreuses sur le cheptel (mortalité importante du bétail) ;
- Pourrissement de l'herbe (accentuation de la difficulté d'accès aux ressources fourragères) ;
- Longue pause pluviométrique (fin juin à fin août) ;

Dans ces conditions il a été très souvent impossible d'enquêter des personnes en l'absence de motivation de quelque nature qu'elle soit : les populations rurales concernées attendaient toujours de nous un don ou des promesses que le résultat de l'investigation aura des retombées dans le court terme (possibilité d'accès au crédit, projet de développement, etc.).

Notre échantillon finale n'a pu se limiter qu'à 61 personnes enquêtées dont 40 sont des membres de la MEC et le reste des professionnels tout venant.

L'étude ne s'est pas limitée au département de Dagana comme cela avait été initialement prévu, une tournée de sensibilisation de la mutuelle nous a permis d'étendre l'enquête aux communautés rurales du département de Podor.

Ainsi l'enquête ménage nous a conduit à rencontrer des professionnels de l'élevage dans différentes localités notamment :

- Département de Dagana : , Ross Béthio, Rao, Mpal, Lampsar, Sanar,
- Département de Dagana : Dagana, Richard Toll (Mbane)
- Département de Podor : Pété, Aéré Lao, Ndioum, Thile Boubacar.

Les difficultés essentielles restaient liées :

- à la longueur du questionnaire ( l'enquête dure entre 2 et 3 heures) ;
- à la nécessité d'adapter le questionnaire pour les professionnels non éleveurs comme les bouchers, marchands de bétail et transformateurs ;
- au manque de fiabilité de certaines informations concernant la démographie et les effectifs des troupeaux (certains parmi les enquêtés ne souhaitent pas communiquer les données exactes) ;

- à l'absence de documents sur la gestion des budgets : pour les questions liées aux revenus et dépenses, il faut procéder à la construction des données avec l'enquêté ;
- à l'absence d'une logistique propre pour les déplacements liés à l'enquête ;

Deux étudiants de l'Université Gaston BERGER de Saint-Louis (un maîtrisard et un licencié en sociologie) nous ont appuyé pendant deux semaines pour l'enquête ménage.

Cette méthode nous a permis de collecter une diversité d'informations dont le traitement nous conduit à présenter dans la deuxième partie de notre étude : les résultats et leur discussion.



## **DEUXIEME PARTIE : RESULTATS ET DISCUSSION**

## **CHAPITRE III : HISTOIRE DE LA MEC ET SITUATION ACTUELLE**

Ce Chapitre présente une analyse de l'histoire de la mutuelle et l'offre de services qu'elle met à la disposition de la clientèle.

## **I. LA MEC COMME COMPOSANTE DU PROGRAMME QUINQUENNAL DE DEVELOPPEMENT REGIONAL DE L'ELEVAGE**

La MEC/MDE a été créée suite à l'assemblée générale constitutive du 25 novembre 1999. C'est un outil de la MDE dont le but principal est de permettre l'accès au crédit des professionnels de l'élevage qui en sont les sociétaires.

Dès l'avènement de la MDE, s'est tenue une réunion de prise de contact entre les membres du conseil d'administration. Ce qui a permis de créer une ambiance d'inter-connaissance et d'établir des relations de partenariat avec différentes structures.

Le Président du conseil d'administration de la MDE a pris l'initiative d'envoyer des courriers à différentes institutions publiques et privés intervenant dans le développement régional en général, notamment à l'IRSV (Inspection Régionale des Services Vétérinaires, l'ISRA (Institut Sénégalais de Recherche Agricole, centre de Saint-Louis), la SAED (Société d'Aménagement et d'Exploitation des terres du Delta), au CIRAD (Centre de coopération Internationale en Recherches Agronomiques pour le Développement), au CNFTEIA (Centre National de Formation des Techniciens de l'Elevage et des Industries Animales), et au cabinet GERCOM (Gestion de Ressources humaines, Communication et Managent).

Nous avons souligné dans la première partie que la création des MDE a été fortement soutenu par les pouvoirs publics. La mise en jeu des services publics régionaux dans un système de partenariat obéit à cette logique mais aussi au dynamisme du Président de la MDE et à son réseau de relations. A ce titre, il assure une véritable fonction de courtage (permettant d'enrôler les institutions potentiellement partenaires au service de la MDE). Il faut également reconnaître que les organisations de producteurs ont des missions de services publics sans pour autant disposer des capacités que requièrent leurs nouvelles fonctions. Ainsi l'appui aux organisations de producteurs devient un enjeu de positionnement pour les services publics dont le dépérissement, dans le cadre de la libéralisation, n'est pas totalement achevé. Cet appui est une forme de justification de leur survie.

Les institutions publiques à leur tour mettent en relation la MDE avec d'autres partenaires notamment la coopération décentralisée.

Le CNFTEIA a introduit le Conseil d'administration (CA) à la coopération suisse qui a apporté son appui aux élus (formation professionnelle agricole) pour maîtriser les statuts et règlement intérieur de la MDE et les voies et moyens d'élaboration de programmes. Le CA a suivi par la suite un second séminaire avec la MDE de Louga sur la transhumance et la gestion des ressources naturelles.

De ces partenariats, l'idée est née de construire un plan de développement en associant en plus des institutions sus-mentionnés le CIFA (Centre Interprofessionnel pour la Formation professionnelle Agricole).

Le CA de la MDE s'est posé plusieurs questions entrant dans les préoccupations des professionnels de l'élevage :

- ❑ Comment améliorer la production laitière et comment en assurer la commercialisation ?
- ❑ Comment améliorer la qualité de la viande et sa commercialisation ?
- ❑ Comment se positionner par rapport à la concurrence sur les moutons de tabaski ?
- ❑ Comment trouver des moyens financiers pour les éleveurs ?
- ❑ Comment transformer les produits laitiers ?
- ❑ Comment résoudre et maîtriser les problèmes de l'alimentation du bétail et de l'eau ?
- ❑ Comment trouver une solution aux problèmes des feux de brousses ?

Pour apporter un début de réponses, des ateliers ont été mis en place :

- Tout ce qui concerne la question du financement des éleveurs a été confié au cabinet GERCOM
- les problèmes de l'alimentation du bétail et du lait ont été confiés à l'ensemble : ISRA, SAED, CNFTEIA, CIRAD ;
- l'évaluation du programme, a été confié à l'ISRA et au CNFTEIA ;
- Pour la santé animale le service régional de l'élevage a été mandaté pour faire des propositions.

L'ensemble des institutions partenaires de la MDE s'est organisé autour d'un comité de pilotage qui se réunissait tous les mois.

Chaque partenaire à travers une contribution a aidé à l'élaboration du plan quinquennal de développement de l'élevage. Et pour ce qui concerne le crédit, le GERCOM a conseillé que la voie d'accès la plus facile était la constitution d'une mutuelle. Cette vision du GERCOM a été renforcée par les réflexions issue d'une rencontre en Suisse du Conseil Mondial sur l'Elevage à laquelle le Président du CA de la MDE avait participé. A ce niveau il avait été recommandé que les éleveurs aient leur propre banque en acceptant la proposition qui stipulait que : **« si chaque éleveur donnait un bovin, cela pourrait constituer un capital inestimable ».**

## II. CREATION DE LA MEC

Le CA de 15 membres de la MDE a proposé dans ces conditions la création de la MEC, lors d'une assemblée générale (réunissant 2500 éleveurs) tenue le 25 novembre 1999 et précédée d'une tournée de sensibilisation (présentation du plan de la MDE et de constitution de la MEC) dans différentes localités de la région : Ross béthio, RAO, Gandon, Podor, Ndioum, Matam et Ouorossogui.

Les initiatives de la création de la MEC reviennent à la MDE avec son réseau de partenaires locaux, notamment le GERCOM et les services agricoles régionaux

La politique de crédit de la MEC stipule qu'elle a des objectifs globaux et spécifiques. Ils s'inscrivent dans le cadre de la politique générale de la MDE dont l'ambition principale est la professionnalisation du sous-secteur de l'élevage. Pour ce faire, il est fondamental que de nouveaux réflexes se développent chez les producteurs : abandonner la forme traditionnelle d'épargne (par le tontines et l'accroissement du cheptel uniquement pour le prestige social

posant des problèmes d'approvisionnement en période de soudure et de catastrophe naturelle) pour permettre à la MEC de mobiliser l'épargne rurale et pastorale pour le financement de projets (annexe IV).

### **III. ETAPES DE DEVELOPPEMENT DE LA MEC ET L'OFFRE DE SERVICES FINANCIERS**

#### **1. ETAPES DE DEVELOPPEMENT**

La Mec semble avoir des difficultés à entamer une phase de réelle croissance et se trouve actuellement dans une phase de stagnation, malgré les efforts consentis par les élus. Nous pouvons retenir différentes étapes dans son avènement :

- 1<sup>ère</sup> étape : La MEC est fille de la MDE et sa naissance coïncide avec l'élaboration et la validation du Plan quinquennal de la MDE ; le cabinet GERCOM (Gestion de Ressources humaines, Communication et Managent) a joué un grand rôle dans la mise en place de l'institution (réunion du noyau dur sur proposition du GERCOM et discussion sur les règles et droit d'adhésion ; rédaction des statuts par le GERCOM ; ensuite sensibilisation des membres de la MDE ;
- 2<sup>ème</sup> étape : Assemblée générale constitutive (25 novembre 1999) – Mobilisation des parts sociales - Reconnaissance et obtention d'agrément (29 février 2000) ;
- 3<sup>ème</sup> étape : Mise à disposition de locaux par l'Inspection Régionale des Services Vétérinaires – Ouverture d'un compte à la CNCAS - Recrutement d'un Gérant comptable de formation (mai-juin 2000) et début des opérations de crédit (juillet 2000) ;
- 4<sup>ème</sup> étape : Requête de financement auprès de différents projets ; cette collaboration avec les projets a permis différentes réalisations :
  - le Programme Elargi de Lutte Contre la Pauvreté (programme du gouvernement sénégalais) financé par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PELCP/PNUD) a appuyé la MEC/MDE à travers la formation de membres élus (assurée par l'ONG AQUADEV WEST AFRICA) et l'injection de ressources financières (10 000 000 Fcfa) dans la mutuelle ;
  - le Programme panAfricain de Contrôle des Epizooties a financé un programme de sensibilisation dans les trois départements que compte la région (août 2002);
  - d'autres partenaires de la MDE semblent accorder une importance à la mutuelle et pourraient y apporter des concours financiers :
    - coopération décentralisée : Fédération des Alpines de l'Isère (région Rhône Alpes en France) qui a déjà permis à la MDE de bénéficier d'un voyage d'échange d'expériences avec des agriculteurs français ;

- autres projets nationaux : Projet d'Appui à l'Élevage (PAPEL) ; Programme de Modernisation et d'Intensification Agricole (PMIA), etc. Ces derniers prévoient d'appuyer des systèmes de financement décentralisés.

## 2. TAILLE DE LA MUTUELLE

La taille de la mutuelle encore faible et le besoin de la décentraliser sont des questions qui restent posées aux élus. C'est d'ailleurs pour ces raisons que la tournée de sensibilisation du mois d'août 2002 avait été entreprise. Les résultats ne sont pas pour le moment appréciables. La MEC arrive difficilement à la fin de sa 3<sup>ème</sup> année à atteindre un effectif de 300 membres ( pour un effectif de 600 membres projeté pour la 2<sup>ème</sup> année).

Les tableaux VIII et IX donnent une idée de la répartition des membres par département et catégories professionnelles.

Tableau VIII : Effectif et répartition des membres de la mutuelle

Département de PODOR	
<b>Effectif total MEC</b>	<b>145</b>
Département de DAGANA	
<b>Effectif total MEC</b>	<b>124</b>
Département de MATAM	
<b>Effectif total MEC</b>	<b>9</b>
<b>Effectif total MDE</b>	<b>4132</b>
<b>EFFECTIF TOTAL MEC</b>	<b>278</b>

Cette répartition montre que la MEC ne comporte pratiquement pas de membre dans le département de Matam, qui de toute façon est désormais une région indépendante de Saint-Louis et sera dotée d'institutions autonomes.

L'effectif reste faible par rapport au potentiel d'environ 3500 membres que compte la MDE (un taux de pénétration de 8%). L'essentiel des sociétaires est basé dans les départements de Podor et Dagana.

Tableau IX : Répartition des membres de la mutuelle par catégories professionnelles

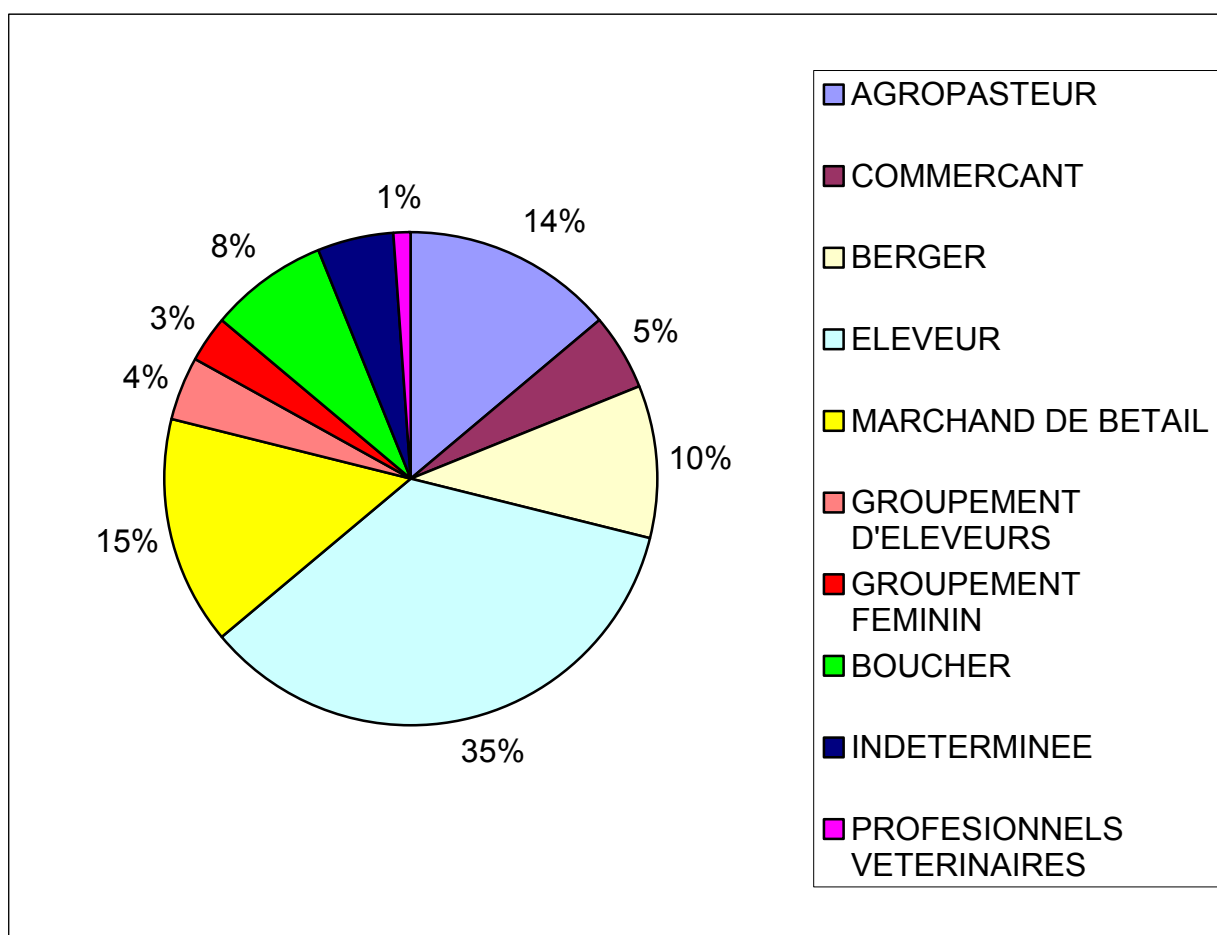
PROFESSIONS	FREQUENCE	POURCENTAGE
AGROPASTEUR	38	14%
COMMERCANT	14	5%
BERGER	28	10%
ELEVEUR	98	35%
MARCHAND DE BETAIL	41	15%
GROUPEMENT D'ELEVEURS	11	4%
GROUPEMENT FEMININ	9	3%
BOUCHER	23	8%
INDETERMINEE	14	5%
PROFESIONNELS VETERINAIRES	2	1%
TOTAL	278	100%

Différentes catégories socioprofessionnelles composent la MEC (graphique III). Malheureusement, le personnel de MEC n'a pas accordé une importance fondamentale à la profession des membres, si bien que parfois la profession reste indéterminée ou alors celle indiquée sur les registres de la MEC ne correspond pas à la réalité. Au cours de nos enquêtes, cette question a fait l'objet d'une attention minutieuse.

Les professionnels de l'aviculture ne sont que faiblement représentés dans la MDE et la MEC (pour ne pas dire qu'ils en sont absents). L'aviculture demeure une activité importante dans la région et contribue à satisfaire la demande en œufs et viande de volailles. Les aviculteurs sont regroupés autour d'une association appuyée par le Agence Régionale de développement et envisagent de mettre en place leur propre mutuelle.

Les éleveurs périurbains pour qui l'élevage est une activité secondaire, ne se retrouve pas dans le système et fonctionnent généralement sur une base d'autofinancement.

Graphique III : Répartition des membres de la MEC par catégories professionnels



### 3. ORGANES DE LA MEC

Les organes de gestion et de contrôle de la mutuelle sont au nombre de cinq :

**L'Assemblée Générale (AG)** est l'organe suprême, élit les membres des différents organes et délègue pouvoir au conseil d'administration. Elle se tient tous les trois ans.

**Le Conseil d'Administration (CA)** décide des grandes orientations et reçoit son mandat de l'AG ; il compte neuf (9) membres élus pour trois (3) ans. Le CA fixe le taux de réemploi des dépôts qu'il ne faut pas dépasser et les règles de sécurité à mettre en place.

**Le Comité de Crédit(CC)** est chargé d'octroyer les crédits et de bien veiller à leur recouvrement. Au cours d'une séance, il analyse les remboursements et l'encours de crédit disponible avant de passer à l'octroi de crédit. Il compte sept (7) membres élus pour trois (3) ans ; ils ne peuvent assister aux délibérations sur les dossiers les concernant.

**Le Comité de Surveillance(CS)** est chargé de missions de contrôle à différents niveaux . Il veille au respect des résolutions votées par l'assemblée générale, des statuts et du règlement intérieur ,ainsi que des différentes politiques adoptées .

**Le Comité d'Information et de Sensibilisation(CIS)** assure la collecte et la diffusion de l'information entre les différents organes et les membres.

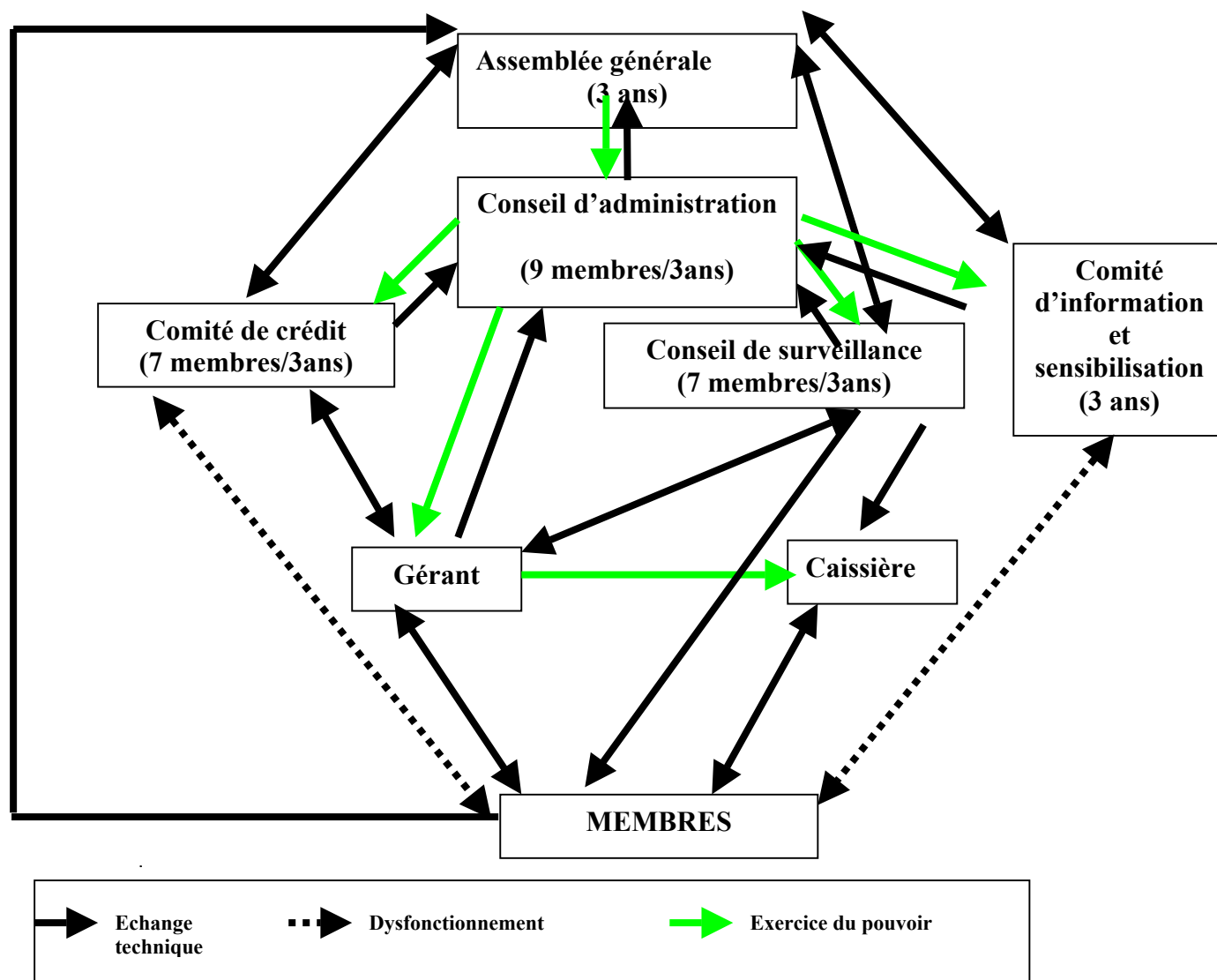
Les deux salariés que compte l'institution sont recrutés par le conseil d'administration et sont sous sa tutelle :

- Le Gérant est chargé d'appliquer toutes les directives et instructions en émanant. Il a des fonctions liées à l'enregistrement des opérations et à la tenue des comptes de l'institution. Même s'il ne peut engager seul l'institution, il peut prendre part aux décisions, à titre consultatif. Par sa connaissance des textes législatifs et réglementaires et ses capacités de gestion, il lui revient d'orienter les organes dans leurs décisions, voir d'alerter le conseil de surveillance, en cas d'abus de la part du CA ou du comité de crédit. Il peut avoir délégation de la part des organes pour exercer des fonctions de ceux-ci.
- La Caissière assure les opérations de caisse et le secrétariat.

Les élus ne sont pas rémunérés mais bénéficient de prises en charges dans le cadre des activités (transport, restauration et hébergement).



## ORGANIGRAMME DE LA MUTUELLE



### 4. OFFRE DE SERVICES FINANCIERS PAR LA MEC

Les services offerts par la MEC et contenus dans sa politique de crédit (annexe IV) sont essentiellement représentés par l'épargne et le crédit (première génération). A côté de ces produits, AQUADEV a proposé d'autres types de dépôts au cours d'une formation des membres de la MEC (deuxième génération).

#### a) Première génération de produits

*La MEC propose différents produits d'épargne :*

Epargne obligatoire représentée par les parts sociales versées à l'adhésion qui s'élève à 20 000 Fcfa ;

- Dépôt à vue : ce dépôt n'est pas rémunéré ;
- Dépôt à terme simple avec un taux créditeur de 4% ;

- Dépôt à terme : pour des sommes excédant 1 000 000 Fcfa, le taux créditeur est de 7,5% ;

L'examen des dépôts enregistrés à l'heure actuelle, compte non tenu des parts sociales (tableau X) montre que les ressources appartiennent aux hommes. Les femmes ont mis en place un dispositif qui leur est propre en matière d'épargne crédit avec les fonds du Directoire des Femmes en Elevage.

Tableau X : Répartition des dépôts

Types d'épargnants	Montants (Fcfa)	Montant moyen (Fcfa)	Montant minimum (Fcfa)	Montant maximum (Fcfa)
96 Hommes	3 795 500	49 207	5000	890 000
12 Femmes	158 300			
12 Groupements	2 051 000			
<b>Montant global</b>	<b>5 904 800</b>			

***En matière de crédit***, la MEC ne prête que dans le court terme (12 mois au maximum selon le règlement intérieur) ; les crédits ne doivent excéder les 2/3 du montant de l'épargne et sont plafonnés à 3 000 000 Fcfa.

Dans la pratique, la MEC a pu tenir quatre comités de crédit pour un montant global de 10 800 000 Fcfa. Ces crédits d'une durée moyenne de 6 mois, ont permis de financer 52 projets notamment pour faire face à la période de soudure, l'embouche bovine, la transformation et la commercialisation du lait, la boucherie, etc.(tableau XI).

Ces crédits dont les montants augmentent régulièrement traduisent une relative amélioration de la situation financière de l'institution (ce montant est passé de 1 000 000 Fcfa à 3 800 000 Fcfa pour le dernier comité).

Les montants les plus importants sont alloués à l'activité d'embouche bovine, qui reste la seule activité qui affiche des difficultés de remboursement.

Les garanties sont représentées par le bétail, la caution solidaire ou une simple déclaration de ressources financières.

***Concernant le taux d'intérêt***, la MEC applique un taux de 12% sur le crédit et de 4% sur l'épargne. Sur le marché financier, les taux pratiqués par les banques sur les lignes de crédit bonifiées au profit du secteur agricole se situent entre 7,5 et 9,5%.

Le taux débiteur ne peut dépasser le taux d'usure fixé par la BCEAO (actuellement à 28%).

Tableau XI : Résultats des différents comité de crédit

<b>OBJETS FINANCES</b>	<b>VOLUME DE FINANCEMENT EN FCFA</b>	<b>NOMBRE DE BENEFICIAIRES</b>	<b>TAUX DE REMBOURSEMENT</b>
<b>1<sup>er</sup> COMITE DE CREDIT (16 juin 2000)</b>			
Achat d'aliment bétail (soudure)	1 000 000	9	100%
<b>Total</b>	<b>1 000 000</b>	<b>9</b>	<b>100%</b>
<b>2<sup>ème</sup> COMITE DE CREDIT (16 novembre 2000)</b>			
Achat d'aliment bétail (soudure)	250 000		100%
Boucherie	150 000		100%
Embouche bovine et ovine (groupe de projets)	1 600 000		100%
Aviculture	100 000		100%
Installation d'une unité de froid pour le lait	300 000		100%
Vente de lait	100 000		100%
<b>Total</b>	<b>2 500 000</b>	<b>14</b>	<b>100%</b>
<b>3<sup>ème</sup> COMITE DE CREDIT (25 avril 2001)</b>			
Achat d'aliment bétail (soudure)	350 000		100%
Embouche bovine et ovine (groupe de projets)	1 975 000		78%
Aviculture	475 000		100%
Installation d'une unité de froid pour le lait	250 000		100%
Vente de lait et activités liées	450 000		100%
<b>Total</b>	<b>3 500 000</b>	<b>15</b>	<b>97%</b>
<b>4<sup>ème</sup> COMITE DE CREDIT (12 janvier 2002)</b>			
Achat d'aliment bétail (soudure)	200 000		
Boucherie	300 000		100%
Embouche bovine et ovine (groupe de projets)	2 950 000		ND
Aviculture	250 000		100%
Installation d'une unité de froid pour le lait	100 000		100%
<b>Total</b>	<b>3 800 000</b>	<b>14</b>	<b>ND</b>
<b>TOTAL GENERAL</b>	<b>10 800 000</b>	<b>52</b>	<b>98,5%</b>

## **b) Deuxième génération de produits**

A côté des produits de première génération qui ont été validés en assemblée générale et contenu dans la politique de crédit, les élus ont identifié d'autres types de produits lors d'une formation participative financée par l'ONG AQUADEV WEST AFRICA mais qui n'ont pas encore le mandat de l'assemblée générale. Il s'agit des produits d'épargne et de crédit suivants :

- ❑ **Epargne « Ngada-nawa »**, c'est à dire épargner et retirer = dépôt à vue.
  - Ouverture à l'adhésion ;
  - Montant minimal : 5000 Fcfa ;
  - Non rémunérée.
- ❑ **Epargne « Ballal »**, destinée à l'aide traduit l'idée d'épargne de précaution parce qu'il s'agit d'un dépôt à terme mais sur une courte durée.
  - Durée 6 mois ;
  - 4% /an
- ❑ **Epargne « Boygal »**, c'est un dépôt à terme :
  - durée minimale 3 ans ;
  - 4%/an
- ❑ **Crédit fonds de roulement**
  - plafond : 5000 000 Fcfa ;
  - taux d'intérêt : 12%/an ;
  - épargne caution de 3 mois = 30% du montant demandé ;
  - 12 mois maximum ;
  - garantie : bétail, aval, caution solidaire pour les personnes crédibles, carte grise, hypothèque
  - assurance 7/ 1000
- ❑ **Crédit « joni-joni »**, crédit devant répondre à un besoin immédiat
  - plafond : 100 000 Fcfa ;
  - taux d'intérêt : 2%/mois ;
  - durée 1 mois ;
  - enveloppe mensuelle 300 000 Fcfa.
  - le gérant chargé d'accorder ce crédit doit en informer le comité de crédit.
- ❑ **Crédit « Lebitati »**, crédit de 3 mois
  - plafond : 1000 000 Fcfa ;
  - taux d'intérêt : 2%/ mois ;
  - épargne caution de 3 mois = 30% du montant demandé ;
  - 3 mois maximum ;

- ❑ **Crédit « *Lebijego* »**: finance toutes les activités d'une durée de 5 à 6 mois (embouche bovine et ovine, tannage, crédit de campagne, achat d'aliments)
  - plafond : 2000 000 Fcfa ;
  - taux d'intérêt : 1,5%/mois ;
  - épargne caution de 3 mois = 30% du montant demandé ;
  - 6 mois maximum ;
  - garantie : bétail, aval, caution solidaire pour les personnes crédibles, carte grise, hypothèque
  
- ❑ **Crédit *Pondeuses***
  - plafond : 2000 000 Fcfa ;
  - taux d'intérêt : 1,5%/an ;
  - épargne caution de 3 mois = 30% du montant demandé ;
  - 18 mois maximum y compris un différé de six mois ;
  - garantie : nantissement du matériel
  
- ❑ **Crédit « *Doubitati* »** : finance l'achat d'équipements
  - plafond : 6000 000 Fcfa ;
  - taux d'intérêt : 1%/mois ;
  - épargne caution de 3 mois = 30% du montant demandé ;
  - 3 ans maximum ;
  - garantie : nantissement du matériel
  - assurance 7/ 1000

Pour mieux comprendre la pertinence des services offerts par la MEC, l'analyse des besoins ainsi que leurs modes de financement actuels des professionnels rencontrés peut nous apporter des éclairages et nous permettre d'apprécier l'adéquation des services offerts.

## **CHAPITRE IV :ANALYSE DES BESOINS DE FINANCEMENT DES MENAGES**

L'analyse des besoins de financement des professionnels de l'élevage est fondée sur les « enquêtes ménages » réalisées auprès des différentes catégories socioprofessionnelles retrouvées au sein de la MEC.

Ce chapitre va nous permettre de connaître qui sont les clients de la MEC (ou non), de comprendre les stratégies économiques et leurs besoins de financement, et de voir comment chaque groupe utilise la MEC et pourquoi

Les professionnels enquêtés ont été choisis au hasard. Ils se répartissent en deux groupes : un groupe appartenant à la MEC et un groupe n'appartenant pas à la MEC. Les membres de la MEC ont été choisis sur les listes de l'institution, suivant leur disponibilité à répondre à notre questionnaire. Ceux qui n'appartenaient pas à la MEC ont été retrouvés au hasard au niveau des marchés, des foirails et des postes vétérinaires.

## I. CARACTERISTIQUES DE L'ECHANTILLON

L'échantillon se compose de 61 individus, avec une moyenne d'âge de 50 ans. La population peut être diversement caractérisée par la profession, la zone, le sexe, l'ethnie, mais également par ses relations avec les services financiers (formels et informels).

### ***PROFESSION***

La profession de la personne enquêtée correspond à son activité principale. Les professions identifiées au cours de l'enquête sont représentées en grande partie par les agropasteurs (44%) suivie par les éleveurs (25%) et les marchands de bétail (15%) ; ensuite viennent les professions plus faiblement représentées telles que les bouchers (8%), les transformateurs de produits laitiers (6%) et les vendeurs d'aliments (2%).

La profession a été choisie par l'enquêté lui-même sur la base de notre volonté à spécifier son activité principale.

La classification s'est inspirée des professions reconnues par les services de l'élevage et qui font l'objet de l'établissement de cartes professionnelles.

Tableau XII : Répartition de l'échantillon par profession

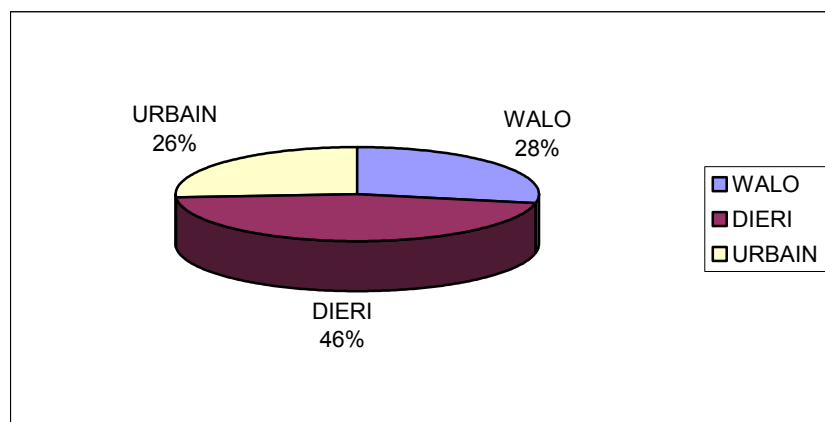
PROFESSION	NOMBRE	POURCENTAGE
1 – Agropasteurs	27	44
2 – Eleveurs	15	25
3 – Bouchers	5	8
4 – Professionnels du lait	4	6
5 – Marchands de bétail	9	15
6 – Vendeurs d'aliments (sous-produits du riz)	1	2
Total	61	100

## ***ZONE***

Les activités de la population sont localisées soit en zone rurale, soit en zone urbaine (graphique IV):

- ❖ Rurale (74%) répartie entre « Walo » (28%) et « Diéri »(46%) ; il s'agit essentiellement des activités productives pastorales et agropastorales et dans une moindre mesure de la transformation traditionnelle du lait des exploitations.
- ❖ Urbaine (26%) : ce sont des activités commerciales notamment la boucherie, le commerce de bétail, etc. qui s'organisent autour de la ville de Saint-Louis qui offre un marché et divers services.

Graphique IV : Répartition de la population enquêtée



## ***SEXE***

La population se compose de 8% de femmes et 92% d'hommes, les femmes étant pus liées aux professions telles que la boucherie, la transformation et commercialisation du lait.

Les femmes refusent généralement de parler au nom du ménage, ce n'est pas admis culturellement et socialement. Elles acceptent cependant de parler de la transformation laitière et de l'élevage traditionnelle de volailles. Dans les systèmes extensifs les femmes s'occupent généralement du bétail élevé à moindre coût et représentant un faible niveau de capital (caprins, volailles). Pourtant les dispositions socioculturelles leur permettent d'acquérir du bétail à la naissance comme au moment de leur cérémonie de mariage (dot en têtes de bétail). Il est traditionnellement admis que le bétail appartient aux hommes mais de nombreuses études confirment que les femmes sont les propriétaires inconnus du bétail.

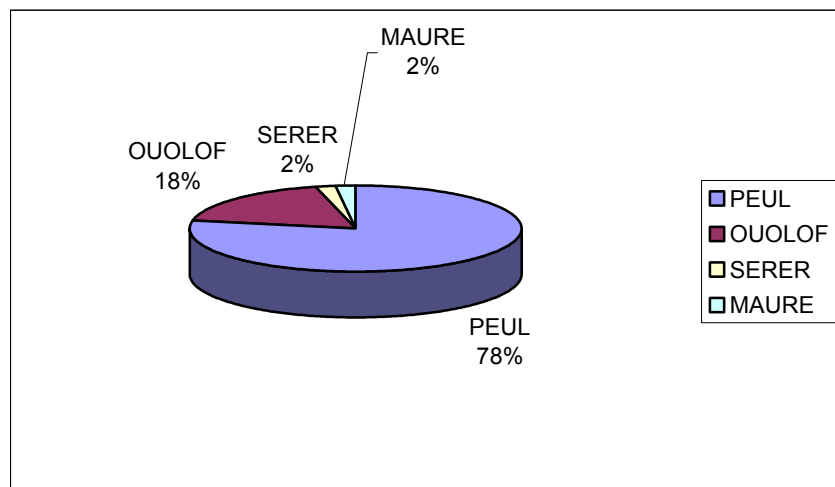
## ***ETHNIE***

La population enquêtée est majoritairement constituée de Peuls (78%), de l'ethnie Ouolofs (18%) et enfin en nombre plus faiblement représenté les ethnies Sérère et Maure (4%).

Les activités pastorales restent essentiellement celles des peuls (graphique V).



Graphique V : Composition de la population enquêtée



### ***RELATION AVEC LES SERVICES FINANCIERS***

La population est diversement liée aux services financiers formels et informels.

#### **□ Services financiers informels**

Les services financiers informels rencontrés sont représentés par le recours aux crédits consentis par les commerçants en denrées, recours à la capitalisation par le bétail et le recours aux réseaux de tontines, les trocs de diverse nature.

C'est ainsi que 16% utilisent la capitalisation par le bétail comme forme unique de service financier et 84% ont recours à d'autres formes de services financiers.

Pour ce qui est de la tontine, 22% de la population y ont recours, associée ou non à d'autres services financiers.

#### **□ Services financiers formels**

Les services financiers formels sont représentés par la MEC, la POSTE, CNCAS, les banques autres que la CNCAS.

Ainsi, 28% de la population a recours aux services de la CNCAS contre 72% de non recours ; concernant l'utilisation des services des banques classiques, elle est observée chez 5% de la population contre 95% qui ne l'utilisent pas.

Il est important de rappeler que les femmes possèdent leur propre outil de financement mis en place avec le Directoire des Femmes en Elevage (DIRFEL). Elles ont constitué un fonds en commercialisant des dons reçus des pouvoirs publics. Ce fonds leur permet de faire du crédit aux membres du DIRFEL.

Cette présentation sommaire donne des indications sur les types de services financiers utilisés par la population mais, elle cache la diversité et la spécificité rencontrées au sein des

catégories professionnelles d'où la nécessité d'envisager l'analyse des besoins par groupes d'acteurs.

## **II. TYPOLOGIE DES MENAGES ET BESOINS DE SERVICES FINANCIERS**

Le choix de travailler suivant une logique de groupe professionnel s'explique par l'hypothèse que nous avons faite que les besoins sont déterminés par l'activité :

- exposition commune aux mêmes contraintes financières et la nécessité de comprendre les stratégies économiques par groupe;
- besoin de comprendre et d'évaluer les besoins financiers par groupe professionnel ;
- la vision globale que ça permet de dégager.

### **1. GROUPE DES ELEVEURS**

Le groupe des éleveurs représente 25% de la population enquêtée. Il réunit des individus ne disposant pas de troupeau ( paradoxe : certains se sont déclarés éleveurs sans posséder de troupeau) ou disposant plus généralement d'un ou plusieurs troupeaux (bovins, petits rarement, et plus rarement de dromadaires). La taille moyenne par troupeau est de 60 bovins, 103 petits ruminants, 2 équidés et 10 dromadaires. La présence de dromadaires est plutôt exceptionnelle (tableau XIII).

Tableau XIII : Moyenne des effectifs de troupeaux chez les éleveurs

<b>ZONE</b>	<b>EFFECTIF DES BOVINS</b>	<b>EFFECTIF DES PETITS RUMINANTS</b>	<b>EFFECTIF DES EQUIDES</b>	<b>EFFECTIF DES CAMELIDES</b>
<b>WALO</b>	<b>57 (34)</b>	<b>128 (182)</b>	<b>0,2 (0,4)</b>	<b>00</b>
<b>DIERI</b>	<b>78 (63)</b>	<b>112 (167)</b>	<b>5(5)</b>	<b>20 (52)</b>
<b>URBAIN</b>	<b>00</b>	<b>2(3)</b>	<b>00</b>	<b>00</b>
<b>TOTAL</b>	<b>60 (53)</b>	<b>103 (153)</b>	<b>3 (4)</b>	<b>11 (37)</b>

**() : les chiffres entre parenthèses représentent les écarts-types**

Les différences entre Walo et Diéri sont significatifs pour les effectifs d'équidés et camélidés. Pour les équidés, leur importance dans le Diéri se justifie par leur utilisation pour les déplacements, la recherche et la maîtrise de l'eau qui constitue une des contraintes majeures des éleveurs dans cette zone. Les camélidés qui sont plus rares sont mieux adaptés à l'environnement du Diéri.

### **a) Typologie des éleveurs**

Dans le groupe des éleveurs nous pouvons identifier des éleveurs :

- ❖ sans troupeau ;
- ❖ à troupeaux importants (troupeau de bovins  $\geq 100$ , associé aux petits ruminants voire aux dromadaires) avec une activité non agricole importante, le plus souvent dans le domaine du commerce : ce sont des éleveurs-commerçants;
- ❖ à troupeau moyen à faible (troupeau de bovins  $\leq 80$ , associé aux petits ruminants) avec ou sans activité non agricole: éleveurs salariés et éleveurs sans activité associée.

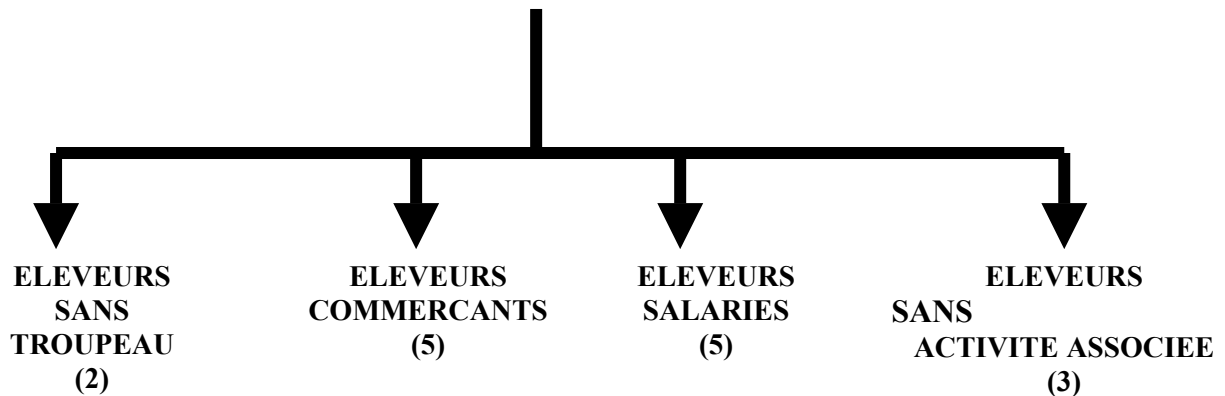
De cette classification, ressortent quatre sous-groupes :

- éleveurs sans troupeau ;
- éleveurs commerçants ;
- éleveurs salariés ;
- éleveurs sans activité associée.

Tableau XIV : Synthèse des données collectées dans groupe des éleveurs

NUMEROS	TROUPEAUX					AUTRES ACTIVITES	PROJETS DU MENAGE	SERVICES FINANCIERS
	BOVINS	OVINS	CAPRINS	EQ / AS	DROMADAIRES			
1 / Diéri : maure, 72 ans, dispose d'aménagement et de matériel de conservation (puits, réfrigérateur, piquets )	150	15	70	2	150	Boutique	Culture fourragère et sédentarisation	Capitalisation dans le cheptel et vente de bétail en cas de besoin
	Conduite en extensif amélioré, avec complément alimentaire tous les jours avec commercialisation d'en moyenne 35 litres de lait par jour							
2 / Walo : peul, 42 ans	100	250	200	1		Boutique	Intégrer un système de collecte du lait	Epargne CNCAS, jamais de crédit
3 / Walo : peul, 80 ans	50	10	20					Idem (1)
4 / Diéri: peul, 40 ans	40					Salarié (enseignant)	Garder un noyau de 3 à 4 vaches (5 l/jour)	Tontine (50000 Fcfa /mois, 24 personnes) CNCAS
5 / Diéri : peul, 36 ans	35	80	110	0 / 8		Tailleur		Tontine (2500 Fcfa /sem, 24 personnes) ; MEC
6 / Diéri : peul, 47 ans, enclos pour les bêtes, 3 charrettes, 10 ½ barriques et 3 chambres à air	200	15		2 / 5	8	Boutique	Education des enfants, mettre en place une grande exploitation	BICIS Epargne-crédit MEC
7 / Walo: peul, 56ans	39	10	36			Conseiller rural		Epargne MEC
8 / Walo : peul, 70 ans	14	16				Gardiennage		Epargne MEC
9 / Walo : peul, 53ans	80	70	30					Epargne MEC
10 / Diéri : peul, 45 ans	40	370	130	6 / 8			Sédentarisation	MEC
11 / Diéri : peul, 44 ans, enclos	58	40		2 / 6		Salarié (ONG)	Investir dans le transport/vente bétail	Epargne-crédit MEC
12 / Diéri : peul, 43ans	30		20			Marchand de bétail 120 l lait/an		Epargne MEC
13 / Urbain : ouolof, 22 ans,		4						Epargne MEC
14 / Urbain : peul, 43 ans, pas d'activité d'élevage manifeste						Boutique et cabine téléphonique		Epargne-crédit MEC
15 / Diéri : peul, 52 ans	72	50						Capitalisation informelle/bétail

## GROUPES DES ELEVEURS



### ■ *Sous –groupe des « éleveurs sans troupeau »*

Les individus de ce groupe ne sont pas à proprement parler des éleveurs eu égard à la taille de leur troupeau.

Leur présence dans la MEC résulte d'une volonté d'accès au crédit à travers des réseaux familiaux, amicaux ou professionnels. L'accès au crédit permettant de financer des activités pas nécessairement en rapport avec l'élevage. Ils sont plutôt urbains et ne disposent pas de mécanisme endogène de financement : Ils n'ont pas de possibilité d'autofinancement ou sont dans une situation ne leur permettant pas d'avoir accès aux services financiers (handicap, pauvreté).

Ils perçoivent leur adhésion la MEC comme un moyen probable d'accès aux ressources financières par le recours aux réseaux de relations.

### ■ *Sous–groupe des éleveurs commerçants*

Les éleveurs commerçants associent l'élevage à la tenue d'une activité commerciale (boutique, commerce de bétail). Ils ont une taille de troupeau relativement importante.

Du fait de l'importance du troupeau, ils disposent d'un potentiel relativement important de production et de commercialisation laitière, et de mobilisation de ressources en cas de besoin ou lorsque les tendances du marchés autorisent des gains substantiels.

L'existence d'une activité dans le commerce de denrées et produits d'usage courant en fait d'abord et avant tout des « entrepreneurs privés à la recherche de profit ».

Ils pratiquent un élevage extensif amélioré, recourent à l'achat de quantités importantes d'aliments pour l'alimentation animale. Ils sont localisés dans le Diéri et pratiquent une transhumance sur de courtes distances.

Leurs capacités managériales restent probablement la principale source d'inspiration de leurs projets axés dans différents domaines :

- culture fourragère et sédentarisation ;
- intégration d'un système de collecte du lait ;

- mettre en place une « grande exploitation agricole ».

### **Sous-groupe des éleveurs salariés**

Ce groupe comprend des éleveurs associant une activité de type salarié ou artisanal ou assurant une fonction d'élu local.

Les éleveurs salariés pratiquent soit un élevage de type extensif : c'est le cas notamment lorsqu'ils sont traditionnellement liés à l'élevage ; soit un élevage de type semi-intensif : la pratique de l'élevage étant une façon d'investir de l'argent en vue de revenus futurs.

Lorsqu'il s'agit de la pratique extensive, il n'y a pas une vision prospective de l'activité d'élevage. Dans le second cas la dynamique de profit introduit le choix de réduire la taille du troupeau.

### **Sous-groupe des éleveurs sans activité associée**

Les éleveurs sans activité associée retrouvés dans le Walo comme dans le Diéri représentent le type même d'éleveurs pratiquant un système purement extensif basé sur la commercialisation du lait et la vente de bétail en cas de besoin.

## **b) Nature des projets envisagés chez les éleveurs**

La plupart des éleveurs (59%) n'ont pas de projet. Ceux qui ont des projets sont orientés sur les questions de sécurité alimentaire de leur bétail (culture fourragère, limiter l'effectif), de valorisation de leurs productions (collecte de lait, exploitation agricole) ou alors de diversification (transport).

La nature des projets traduit une volonté de sécuriser le bétail et d'améliorer le niveau de revenus qui en est tiré.

Tableau XV : Types de projets envisagés chez les éleveurs

TYPES DE PROJETS	NOMBRE	POURCENTAGE
Pas de projet	9	59
Culture fourragère	2	13
Collecte de lait	1	7
Limiter l'effectif	1	7
Transport	1	7
Exploitation agricole	1	7
TOTAL	15	100

## **c) Besoin de financement du groupe des éleveurs**

### **⇒ Nature des besoins**

Les besoins de financement chez les éleveurs résultent des besoins du troupeau, des besoins familiaux et de l'activité associée. L'évaluation des dépenses engagées dans la production est difficile.

Les besoins de financement des productions animales (eau, aliments, prophylaxie) sont auto entretenus par la décapitalisation du troupeau (ventes, troc) ou par les revenus tirés

de l'activité associée lorsqu'elle existe . Pour la santé animale, les éleveurs sont soumis à une prophylaxie obligatoire (imposée par les pouvoirs publics et concernant la Péripleumonie contagieuse bovine ou PPCB). La prophylaxie facultative qui n'est pas systématiquement pratiquée est rendue nécessairement par l'apparition de pathologies à caractère épidémique comme les pasteurelloses et les entérotoxémies ou à caractère endémique comme la distomatose à laquelle les éleveurs et agropasteurs et du Walo sont continuellement exposés. La distomatose constitue le contre-coût de la disponibilité permanente de pâturages.

Le financement des besoins familiaux (alimentation, habillement, santé, etc) est quasi permanent avec des variations à la hausse en période de fêtes religieuses ou de cérémonies familiales. En période hivernale, les revenus de la production laitière et l'autoconsommation qui en découle permettent une couverture satisfaisante de ces besoins. La commercialisation du lait est assurée par les femmes qui en tirent des revenus destinés à couvrir leurs besoins personnels mais également ceux du ménage. Le lait est souvent vendu sur les marchés urbains ou hebdomadaires. Il faut souligner l'impossibilité de commercialiser le lait pour les éleveurs localisés loin des centres urbains notamment ceux qui sont dans les profondeurs du Diéri.

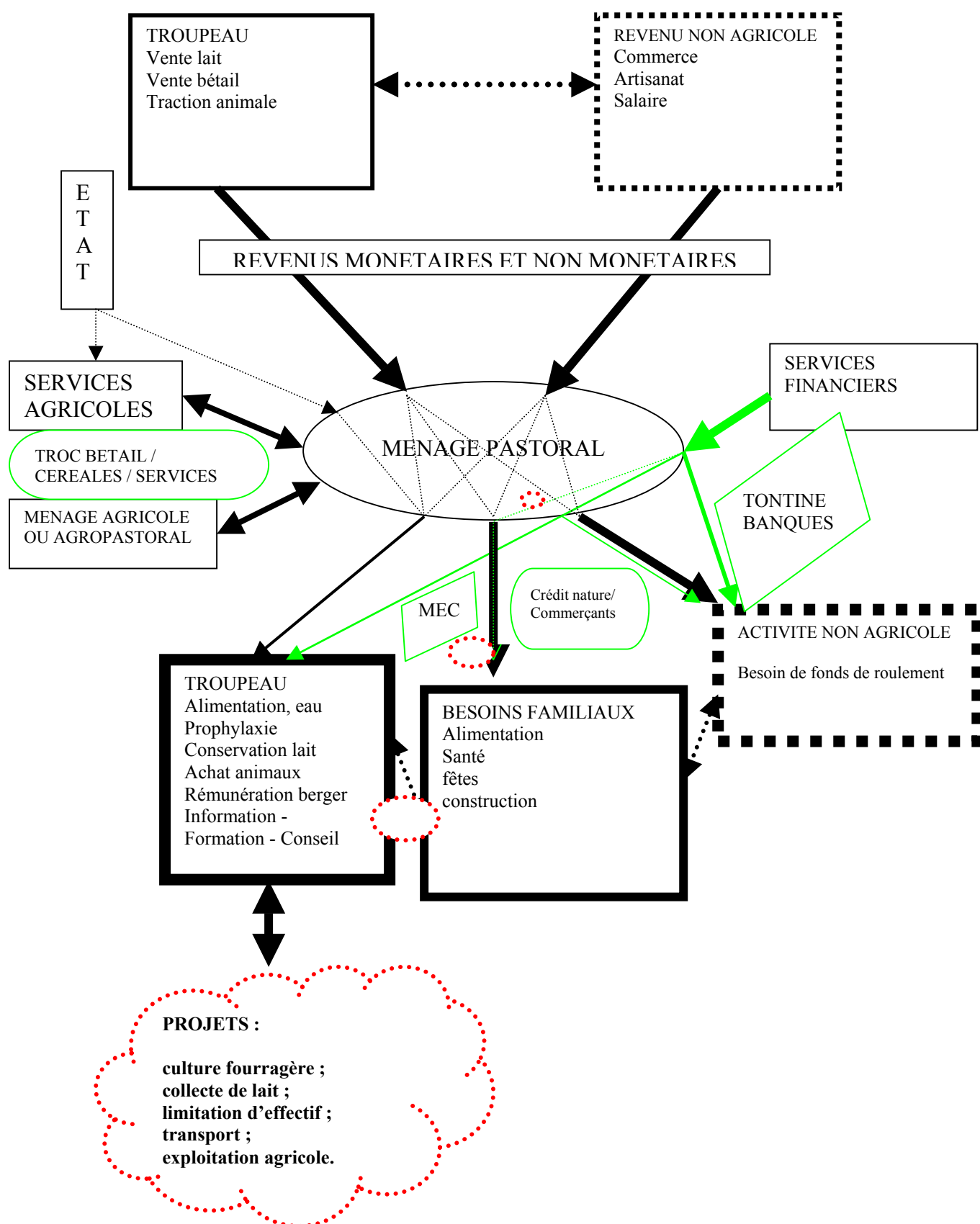
Le lait est caillé avant d'être commercialisé, ce qui permet également l'obtention de beurre, plus facile à conserver et ayant des possibilités d'écoulement intéressantes. Avec les difficultés de commercialisation, le lait est aussi troqué avec des produits agricoles comme le mil.

Lorsque les revenus tirés du lait ne permettent pas la couverture des besoins, la commercialisation du bétail prend le relais : lorsqu'il s'agit d'un besoin important comme l'achat du mil pour la consommation familiale, la commercialisation concerne les bovins alors que pour les petits besoins comme la consultation médicale et l'achat de médicaments, de thé et sucre, les éleveurs ont recours à la commercialisation des petits ruminants (déstockage périodique de petits ruminants reste un facteur d'équilibre).

La vente de petits ruminants permet également de couvrir les dépenses sanitaires, le cas échéant, la pratique du troc petit ruminant contre services vétérinaires est très courante. En période de soudure, les crédits en nature consentis par les commerçants restent une solution de recours.

Les besoins de financement de l'activité associée restent auto entretenus ou financés par les revenus du troupeau.

## SYSTEMES D'ACTIVITES CHEZ LES ELEVEURS





### ⇒ *sources de revenus*

Les éleveurs disposent donc d'une ou de deux sources principaux de revenus selon qu'ils associent ou non une autre activité à l'élevage :

- ❑ Le financement des « éleveurs sans troupeau » est plus difficile à expliquer, reste lié à une activité non directement en rapport avec l'élevage : il faut donc comprendre leur motivation et leur secteur d'activité ;
- ❑ Les « éleveurs-commerçants » et « éleveurs-salariés » en raison de l'existence de revenus quasi permanent dispose d'un mécanisme endogène de financement, défini comme la possibilité de recours aux revenus de l'une ou l'autre activité pour la couverture de leurs besoins (vente de bétail et de lait, valeur ajoutée de l'activité commerciale) ;
- ❑ Les éleveurs sans activité associée ne disposent que d'une seule marge de manœuvre pour la couverture de l'ensemble de leurs besoins (revenus tirés des productions animales : vente de bétail et de lait).

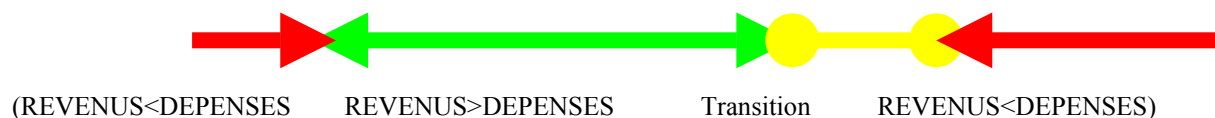
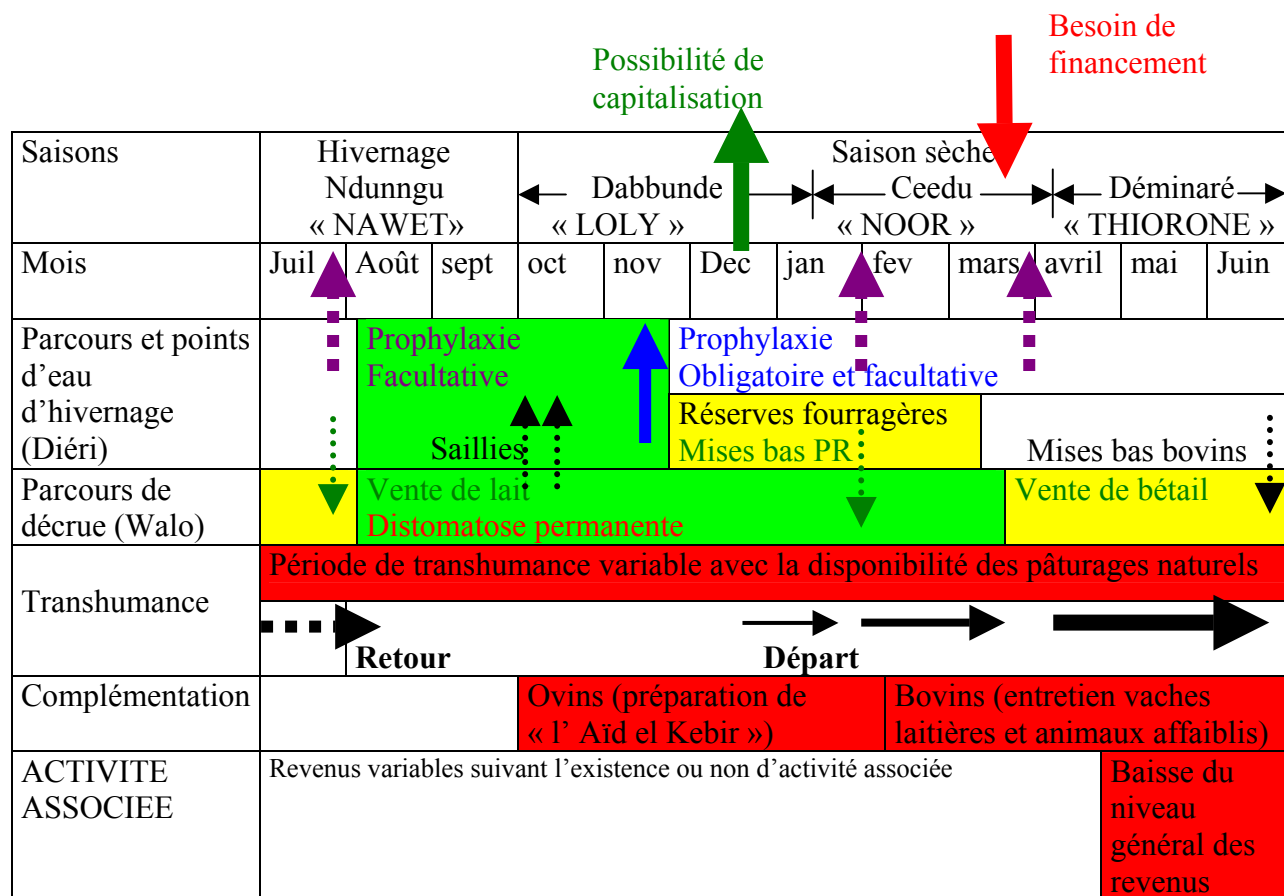
Les revenus proviennent essentiellement de la commercialisation des animaux et du lait. Ils sont importants en milieu et fin de saison des pluies (possibilité de commercialiser le lait, marché à bétail intéressant

Les revenus proviennent également des activités associées à l'élevage comme le commerce, le transport ou le salariat.

Les baisses de revenus sont fondamentalement liées à la baisse du niveau des ressources alimentaires disponibles pour les bêtes.

Les prix interviennent dans la variation des revenus ils dépendent beaucoup plus de la qualité du produit que de l'offre et de la demande. En toute saison la qualité du produit détermine le niveau de prix que les acheteurs sont prêts à payer.

Graphique VI : Chronographe des systèmes d'activités chez les éleveurs



Contrainte financière et un besoin de financement (investissement agricole, rareté eau et pâturage)



Disponibilité de résidus post récolte et possibilités de commercialisation du bétail et de lait



Disponibilité de produits agricoles pour l'alimentation humaine et animale : possibilité de capitalisation

#### **d) Recours aux services financiers**

Il y a une diversité dans la perception des services financiers chez les éleveurs. La dimension religieuse du prêt à intérêt est l'une des justifications du recours unique aux services financiers informels comme la capitalisation dans le bétail (20% de la population d'éleveurs). C'est aussi et surtout parce que cette forme est rassurante pour ceux qui la pratiquent en raison de la facilité de mobilisation en cas de nécessité sans procédure.

Les échanges de bétail contre d'autres produits ou services sont des pratiques très usitées lorsque la mobilisation de ressources financières fait défaut.

Tableau XVI : Répartition des types de services financiers rencontrés chez les éleveurs

TYPES DE SERVICES FINANCIERS	NOMBRE	POURCENTAGE
1 – Capitalisation par le bétail uniquement	3	20
2 – Recours à la Caisse Nationale de Crédit Agricole	1	7
3 – Epargne à la MEC	6	40
4 – Epargne-Crédit MEC	2	13
5 – Association de services financiers	3	20
TOTAL	15	100

En dehors de la capitalisation informelle, 7% ont un recours unique aux services de la CNCAS et 20% associent des services financiers (tontine-MEC, tontine-CNCAS, BICIS-MEC) .

Il n y a pas une relation directe entre les sous-groupes d'éleveurs et le type de services financiers utilisé.

#### **e) Utilisation des produits de la MEC**

Les différents groupes d'éleveurs utilisent les services de la MEC, notamment l'épargne et le crédit :

- Pour les « éleveurs sans troupeau, la MEC est un moyen d'accéder au crédit ; les crédits accordés leur ont permis de développer leur commerce ou une autre activité à investir ;
- Les éleveurs sans activité associée se sont limités à épargne
- Les éleveurs commerçants et salariés ont épargné et bénéficié de crédit pour l'achat d'aliments de bétail.

Le montant des crédits octroyés varie de 30 000 Fcfa à 400 000 Fcfa pour une durée maximale de 6 mois. Ces montants ne semblent pas couvrir les besoins de financement, de l'avis des enquêtés qui qualifient de « dérisoires » les montants accordés.

Le dysfonctionnement des mécanismes de suivi, une des mission du comité de crédit a des incidences sur la destination des crédits qui font plutôt l'objet d'un détournement (les crédits ne sont pas toujours employés pour l'activité financée).

## 2. GROUPE DES AGROPASTEURS

Les agropasteurs représentent 44% de la population enquêtée dont 37% dans le Walo et 63% dans le Diéri. Ils associent l'élevage à l'agriculture pluviale ou irriguée en plus d'activités non agricoles d'une grande diversité.

La taille moyenne par troupeau est de 41 bovins, 79 petits ruminants et 4 équidés. Cette taille moyenne est dans tous les cas moins importante que chez les éleveurs.

### a) Typologie des agropasteurs

La localisation permet de faire une différenciation fonctionnelle des agropasteurs par la diversité de leurs pratiques :

- **les agropasteurs du Walo** disposent de terres aménagées et sont membres de coopératives agricoles ; ils associent souvent la riziculture irriguée et/ou pluviale et le maraîchage (notamment la production de tomate) à l'élevage; ils se distinguent en deux sous-groupes :

- agropasteurs pratiquant riziculture, maraîchage et élevage :

- agropasteurs orientés sur riziculture et élevage : ;

- **les agropasteurs du Diéri** font plus rarement de la riziculture sauf pour ceux disposant de terres dans le Walo ; ils pratiquent l'élevage associé aux cultures pluviales telles que le mil, le niébé et l'arachide ; en maraîchage ils sont plus orientés sur la production d'oignon ; ils se subdivisent en deux sous-groupes :

- agropasteurs associant élevage, cultures pluviales (mil, arachide et niébé) et maraîchage ;

- agropasteurs élevage et cultures pluviales (mil, arachide et niébé).

Nous retiendrons pour l'analyse la localisation dans le « walo » ou le « Diéri » comme critère de différenciation des agropasteurs, en considérant que la pratique ou non du maraîchage caractérise les sous-groupes.

Tableau XVII : Moyenne des surfaces de cultures et des effectifs de troupeaux chez les agropasteurs

<b>ZONE</b>	<b>SURFACE MARAICHAGE (hectares)</b>	<b>SURFACE VIVRIERE (hectares)</b>	<b>EFFECTIF DES BOVINS</b>	<b>EFFECTIFS DES PETITS RUMINANTS</b>	<b>EFFECTIF DES EQUIDES</b>
<b>WALO</b>	<b>1 (2,4)</b>	<b>2,5 (2,5)</b>	<b>44 (29)</b>	<b>61 (62)</b>	<b>1,5 (1,5)</b>
<b>DIERI</b>	<b>0,5 (0,5)</b>	<b>3,5 (3,5)</b>	<b>38(23)</b>	<b>89 (67)</b>	<b>5(5)</b>
<b>TOTAL</b>	<b>0,88 (2)</b>	<b>3 (3)</b>	<b>41 (25)</b>	<b>78 (65)</b>	<b>4 (4)</b>

() : les chiffres entre parenthèses représentent les écarts-types

Tableau XVIII : Synthèse des données collectées chez les agropasteurs

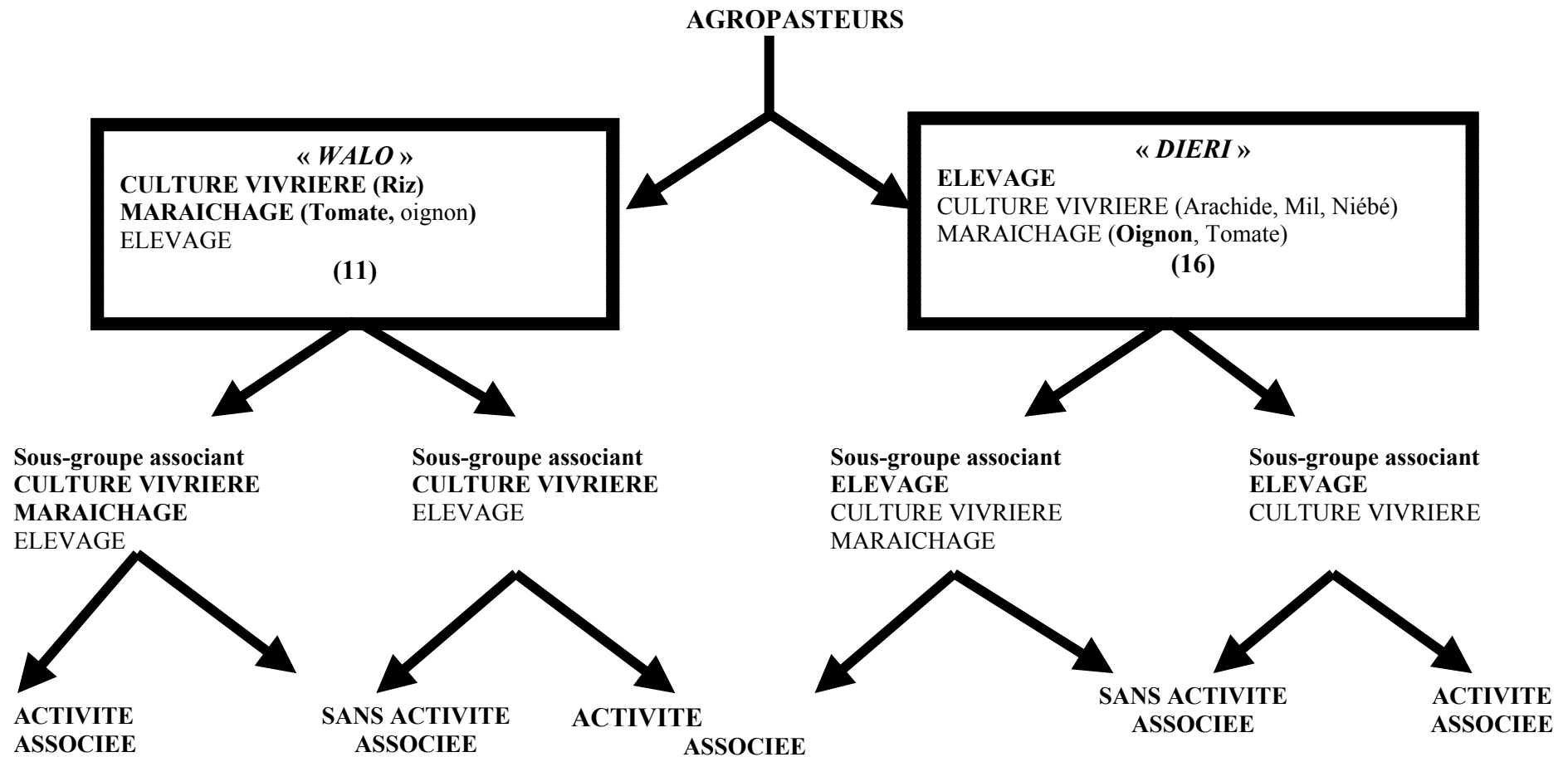
NUMEROS	TROUPEAUX				PRODUCTIONS VEGETALES		AUTRES ACTIVITES	SERVICES FINANCIERS PROJETS
	BOVINS	OVINS	CAPRINS	EQUINS / ASINS	CULTURES VIVRIERES	MARAICHAGE		
1/ Diéri : peul , 68 ans, possède une houe occidentale	41	34	40	5 / 8	2 Ha Mil, Niébé		Marchand de bétail	Crédit en nature s/c commerçants
2 / Walo : peul, 45 ans, dispose de terres aménagées/SAED, loue les équipements	47	07	12	0 / 2	2 Ha Riz	0,5 Ha Tomate	2 migrants (Suisse, Côte d'ivoire)	Compte postal (épargne)
3 / Diéri : peul, 60 ans, dispose d'une houe, d'un semoir, d'arrosoir	36	22	22	1 / 2	4 Ha Arachide, Mil, Niébé	Pomme de terre, oignons, et accessoirement Tomate et Choux		Crédit en matériel fournisseur, don de Plan International Projet : sécuriser le bétail
4 / Diéri : peul, 56 ans, dispose d'une houe et d'un semoir	30	25	25	2	4 Ha Arachide, 2 Ha Mil, 1 Ha Niébé, 1Ha Oseille		Marchand de bétail	Capitalisation dans l'achat et la vente de bétail
5 / Diéri : peul, 58 ans, bénéficie d'aménagement de la SAED, 4 charrettes	55	172	35	1 / 15	1 Ha Riz	Tomate	Stockage de riz acheté en période faste Vente de riz	Intégré à un réseau épargne-crédit collectif à la CNCAS Projet : embouche
6 / Diéri : peul, 55 ans,	5	50	20		1 Ha Mil, Niébé		Salarié (fonctionnaire)	Bénéficie de découvert /salaire CNCAS Projet : sécurité alimentaire du bétail
7 / Walo : peul, 52 ans, dispose d'aménagement de la SAED et d'une motopompe	25		22	2 / 3	16 Ha pour la riziculture mais la SAED nous a abandonné	1Ha Tomate 1Ha Gombo		Epargne CNCAS Projet : irriguer 2 ha en culture fourragère

NUMEROS	TROUPEAUX				PRODUCTIONS VEGETALES		AUTRES ACTIVITES	SERVICES FINANCIERS PROJETS
	BOVINS	OVINS	CAPRINS	EQUINS / ASINS	CULTURES VIVRIERES	MARAICHAGE		
8 / Diéri : peul, 44 ans, dispose d'une charrette et de machine à labour	16	20	13	2 / 5	1 Ha Riz	Tomate	Retraité (sapeurs pompiers)	Compte postal (épargne) Projet : Garder un dizaine de bovins
9 / Walo : ouolof, 49 ans dispose d'1 Ha aménagé par la CSS	3				1 Ha Riz	0,5 Ha Tomate	Salarié CSS	Crédit BICIS Projet : continuer l'embouche
10 / Diéri : peul, 42 ans dispose d'un matériel de traction fourni par la SAED	70	20	30	2	Riz	Tomate		Tontine, MEC, CNCAS Projet : amélioration des conditions de la famille
11 / Diéri : peul, 47 ans, dispose d'un puits et d' arrosoirs	42	30			Mil	Oignon	Commerce : dispose d'une boutique	Tontine (1000 Fcfa/j, 60 pers.) MEC : épargne
12 / Walo : Ouolof, 39 ans, dispose de terres aménagées par la SAED	08	09	10	1	1 Ha Riz	0,25 Ha Tomate	Auxiliaire d'élevage Commerce produits agricoles	Membre d'un GIE bénéficiant de crédit collectif de la CNCAS
13 / Diéri : peul, 50 ans, membre d'une coopérative, bénéficiant de terres aménagées par la SAED, dispose d'une charrette	42	55	13	1	2 Ha Riz	Tomate, Oignon	Marabout	Tontine, MEC : épargne. Projet : embouche bovine
14 / Diéri : peul, 62 ans dispose de puits mis en place par Plan International, dispose de semoir et de machine à labour	3	30	10	1 / 1	2 Ha Arachide 6 Ha Mil, Niébé	Oignon		MEC : épargne-crédit

NUMEROS	TROUPEAUX				PRODUCTIONS VEGETALES		AUTRES ACTIVITES	SERVICES FINANCIERS PROJETS
	BOVINS	OVINS	CAPRINS	EQUINS / ASINS	CULTURES VIVRIERES	MARAICHAGE		
15 / Walo : peul, 54 ans, dispose d'une charrette, bénéficiant de terres (SAED)	62	33	30	1	Riz	Tomate, Gombo	Salarié : gardien Boutique	Crédit collectif CNCAS MEC : épargne-crédit
16 / Diéri : ouolof, 59 ans, dispose de l'équipement agricole		5	25	1 / 2	Arachide, Mil, Niébé			MEC : épargne Projet : embouche bovine
17 / Walo: peulh, 42 ans, dispose de terres aménagées par la SAED	63	60		/2	4 Ha Riz	0,5 Ha: Oignon, 0,5 Ha Gombo, 0,5 Ha Melon	Menuiserie métallique (hydraulique), 2 migrants (EU, Congo)	MEC : épargne Projet: augmenter les équipements de la menuiserie embouche bovine
18 / Diéri : peul, 69 ans, dispose de l'équipement (semoir, houe)	54	43	104	1 / 1	2 Ha: Arachide, Mil, Niébé		Boutique au village Chef de village	MEC : épargne crédit
19 / Diéri : peul, 43 ans dispose d'un semoir, 2 houes, 1 Charrette, 2 citernes à eau	65	15	50	3	5 Ha Arachide 1 Ha Mil 2 Ha Niébé	½ Ha Pastèque		MEC : épargne et crédit Débiteur CNCAS Projet : magasin de stockage, synchronisation des parts et embouche bovine
20 / Walo : ouolof, 75 ans, dispose de terres aménagées par la SAED, de l'équipement agricole (FED)	30	50		1	Riz	Oignon, Tomate	Pêche	Débiteur FED/ CNCAS (crédit collectif) MEC : épargne
21 / Diéri : peul, 63 ans, dispose de 4 houes	20	130	70	4	5 Ha Mil		Ventes de chevaux	MEC : épargne-crédit Projet : embouche bovine et ovine



NUMEROS	TROUPEAUX				PRODUCTIONS VEGETALES		AUTRES ACTIVITES	SERVICES FINANCIERS PROJETS
	BOVINS	OVINS	CAPRINS	EQUINS / ASINS	CULTURES VIVRIERES	MARAICHAGE		
22 / Diéri : peul, 59 ans, dispose de terres aménagées par la SAED	75	43	21	/ 1	2 Ha Riz	1 Ha Tomate		Crédit collectif CNCAS MEC : épargne Projet : culture fourragère
23 / Diéri : ouolof, 61 ans, dispose de 3 houes, 4 semoirs	60	50	50	5 / 10	4 Ha Mil, 5 Ha Arachide, 2 Ha Niébé, 1 Ha Oseille		Possède un taxi brousse	CNCAS : épargne ACEP : crédit MEC : épargne-crédit Projet : investir dans l'agriculture et l'élevage
24 / Walo : peul, 54 ans, dispose de terres aménagées par la SAED, 1 charrette	50	20	18	/ 2	1 Ha de Riz			Capitalisation en nature : céréales, bétail Projet : besoin de formation
25 / Walo : peul, 59 ans, dispose de terres aménagées par la SAED	40	81	162	/ 7	0,7 Ha Riz		Marchand de bétail	Tontine (coopérative : 100 Fcfa / mois) Epargne en nature dans le bétail (sécurité)
26 / Walo : peul, 49 ans, dispose de terres aménagées par la SAED	56	93	46	1	8 Ha Riz	3 Ha Tomate 1Ha de Gombo	Marchand de bétail	CNCAS : crédit collectif MEC : épargne (sans intérêt)-crédit magasin pour le stockage d'aliments de bétail
27 /Walo : peul, 34 ans, dispose de 2 motopompes acquis sur fonds propres	100	50	150		1 Ha Riz	Tomate Aubergine	Marchand de bétail	CNCAS : crédit collectif



Les effectifs moyens d'animaux chez les agropasteurs restent moins importants que ceux des éleveurs, sans doute en raison de la diversification de leurs activités agricoles.

La moyenne des surfaces de cultures vivrières est de 3 hectares. Elle est plus faible dans le Walo où la pression foncière est nettement plus marquée en raison des aménagements hydro-agricoles avec comme corollaire des potentialités pour les cultures irriguées.

Tableau IXX : Répartition des cultures vivrières chez les agropasteurs

MODALITES	EFFECTIF	POURCENTAGE
1 – MIL	2	7
2 – RIZ	15	56
3 – MIL, NIEBE	4	15
4 – MIL, NIEBE, ARACHIDE	6	22
TOTAL	27	100

La moyenne des surfaces en maraîchage est de 0,8 hectares et elle est plus importante dans le Walo avec le développement de la production de tomate organisée autour d'une filière avec des possibilités de commercialisation qu'offre la SOCAS.

Tableau XX : Répartition des cultures maraîchères chez les agropasteurs

MODALITES	EFFECTIF	POURCENTAGE
1 – TOMATE	7	26
2 – PASTÈQUE	1	4
3 – OIGNON	3	11
4 – ASSOCIATION	7	26
5 – PAS DE MARAICHAGE	9	33
TOTAL	27	100

A côté des principaux produits maraîchers, d'autres spéculations sont présentes et gardent encore un caractère marginal (pastèque, le melon et gombo).

## **Sous –groupe des agropasteurs du WALO**

### **⇒ Riziculture**

Elle occupe une place importante dans la région en raison des conditions pédologiques favorables et qui ont justifié la mise en place d'un vaste programme d'aménagement par les pouvoirs publics à travers la SAED. Le riz reste la principale céréale consommée et contribue à assurer la sécurité alimentaire des populations.

Les agropasteurs sont organisés autour de coopératives et d'organisations villageoises et bénéficient de crédits de campagne de la CNCAS pour la production de riz. La production est essentiellement autoconsommée après le remboursement du crédit.

La culture du riz peut être pratiquée en saison pluviale de fin juillet à novembre et en contre saison de février à juin (graphique VII).

Les coûts de production à l'hectare avoisine 200 000 Fcfa avec des rendements généralement en dessous de 5 tonnes.

### **⇒ Tomate**

La tomate est une production commerciale bénéficiant de débouchés intéressants avec l'existence d'industries de transformation (SOCAS). C'est une production structurée autour d'un comité interprofessionnel. Les coûts de production à l'hectare sont très élevés et les producteurs ont recours au système de crédit de la CNCAS.

La tomate est mise en culture entre fin novembre et février (graphique VII) tableau des systèmes d'activités ). Les coûts de production environnent 400 000 à 500 000 Fcfa à l'hectare.

### **⇒ Elevage**

Les agropasteurs du Walo semblent disposer de possibilités d'intégration de l'élevage à la production de riz. Le recyclage des sous-produits dans l'élevage, limite ainsi les contraintes d'alimentation du bétail. Les fanes de riz peuvent être valorisés par les productions animales en particulier lorsqu'elles sont traitées à l'urée. En dehors de cette complémentarité l'élevage peut bénéficier des parcours de décrues en saison sèche.

Globalement le bétail dispose de différentes sources d'alimentation et d'abreuvement dans le Walo :

- Parcours de décrue du Walo ;
- Pâturages d'hivernage et post-hivernage ;
- Sous-produits-agricoles et agro-industriels

## Sous –groupe des agropasteurs du « *DIERI* »

### ⇒ Cultures pluviales

Les cultures pluviales sont plus attachées à la zone du Diéri et portent sur le mil, l'arachide et le niébé. Cette zone est fortement dépendante de la pluviométrie.

### ⇒ Oignon

L'oignon comme la tomate est une culture commerciale directement mise sur les marchés de consommation. Cette production bénéficie d'une allocation intéressante lorsqu'elle n'est pas concurrencée par l'oignon importé mieux apprécié par les consommateurs.

### ⇒ Elevage

L'élevage pratiqué en zone pluviale du Diéri est également très dépendante de la pluviométrie. La recherche de points d'eau et de pâturages restent une pratique dans cette zone, obligeant les agropasteurs à recourir à la transhumance sur des distances courtes (15 km) ou longues (centaines de km) selon la disponibilité des pâturages et des points d'eau. Malgré la possibilité de valorisation de la fane d'arachide et du niébé par les petits ruminants, le recours à l'achat de concentrés est rendu nécessaire à partir du moment où les pâturages d'hivernage et les résidus de récoltes font défaut.

## **b) Activités associées à l'agropastoralisme et types de projets envisagés**

Les agropasteurs sont impliqués dans une diversité d'activités non agricoles. L'association d'activités n'est pas de règle et pratiquement 29% du groupe n'ont pas d'activité associée. Les activités les plus fréquentes restent le commerce de bétail, le salariat et la tenue d'une boutique (tableau XXI).

Tableau XXI : Nature des activités associées chez les agropasteurs

TYPES D'ACTIVITES	EFFECTIF	POURCENTAGE
1 – Marchand de bétail	6	22
2 – Migration internationale	1	4
3 – commerce de produits agricoles	1	4
4 – Salarié	4	14
5 – Boutiquier	2	7
6 – Auxiliaire d'élevage	1	4
7 – Marabout	1	4
8 – Pêche	1	4
9 – Transport	1	4
10 - Menuiserie métallique	1	4
11 –Pas d'activité associée	8	29
TOTAL	27	100

Les agropasteurs comme les éleveurs ont des projets qui tournent autour de la sécurisation et de valorisation de leurs productions.

Tableau XXII : Nature des projets envisagés chez les agropasteurs

TYPES DE PROJETS	EFFECTIF	POURCENTAGE
Pas de projet	11	41
Embouche bovine et ovine	7	26
Magasin de stockage	1	3
Limiter l'effectif	1	4
Améliorer les conditions familiales	1	4
Investir dans l'agriculture et l'élevage	1	4
Formation	1	4
Culture fourragère	2	7
Sécuriser le bétail	2	7
TOTAL	27	100

### c) Besoin de financement des agropasteurs

Les besoins de financement des ménages agropastoraux concernent :

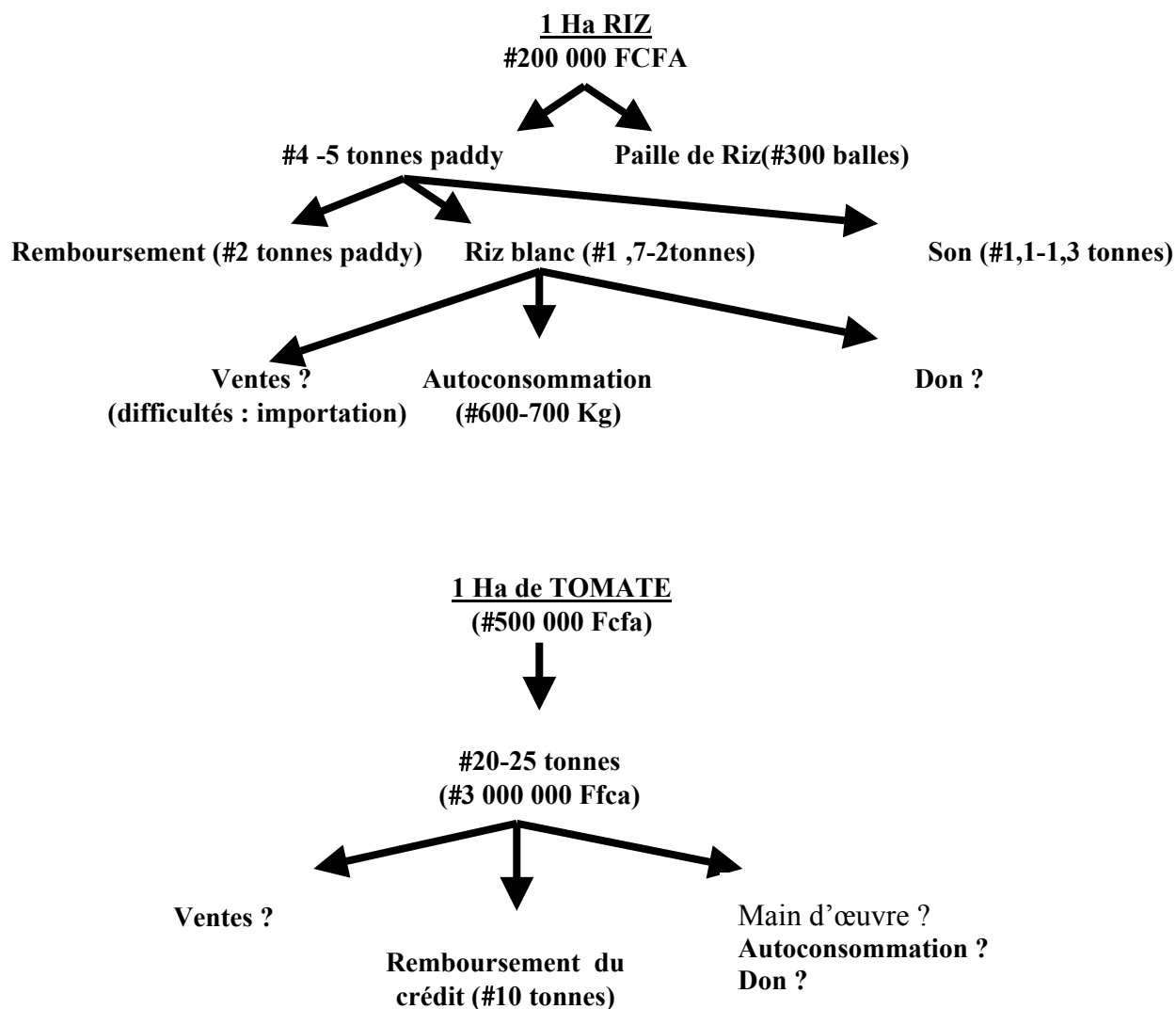
- Les activités agricoles : équipements, crédit de campagne ;
- La famille : besoins de consommation, soudure ;
- les productions animales : équipement, embouche ;
- l'activité associée lorsqu'elle existe : fonds de roulement, etc .

Pour le financement des activités agricoles il faut distinguer les agropasteurs membres de coopératives organisés autour des filières riz et tomate et ceux qui sont plutôt orientés sur les cultures pluviales :

➤ **Les premiers (agropasteurs du « Walo »)** ont généralement recours à la CNCAS, du fait de leur appartenance à d'autres organisations agricoles. Ils bénéficient à ce titre de crédits de campagne à titre collectif. A terme c'est la production de tomate qui permet de dégager des revenus pour couvrir les autres charges et même financer la production de riz. Les excédents dégagés sont essentiellement utilisés dans les besoins familiaux :

- **LE RIZ** entre directement dans l'autoconsommation des ménages et les résidus sont affectés à l'alimentation animale ;
- **LA TOMATE** fait l'objet d'une commercialisation pour constituer une matière première dans la fabrication de concentré de tomate, elle permet aux ménages de disposer de trésorerie pour faire face à diverses dépenses.

**DESTINATION DES PRODUCTION VEGETALES CHEZ LES AGRPASTEURS DU « WALO »**  
(Données d'enquêtes)



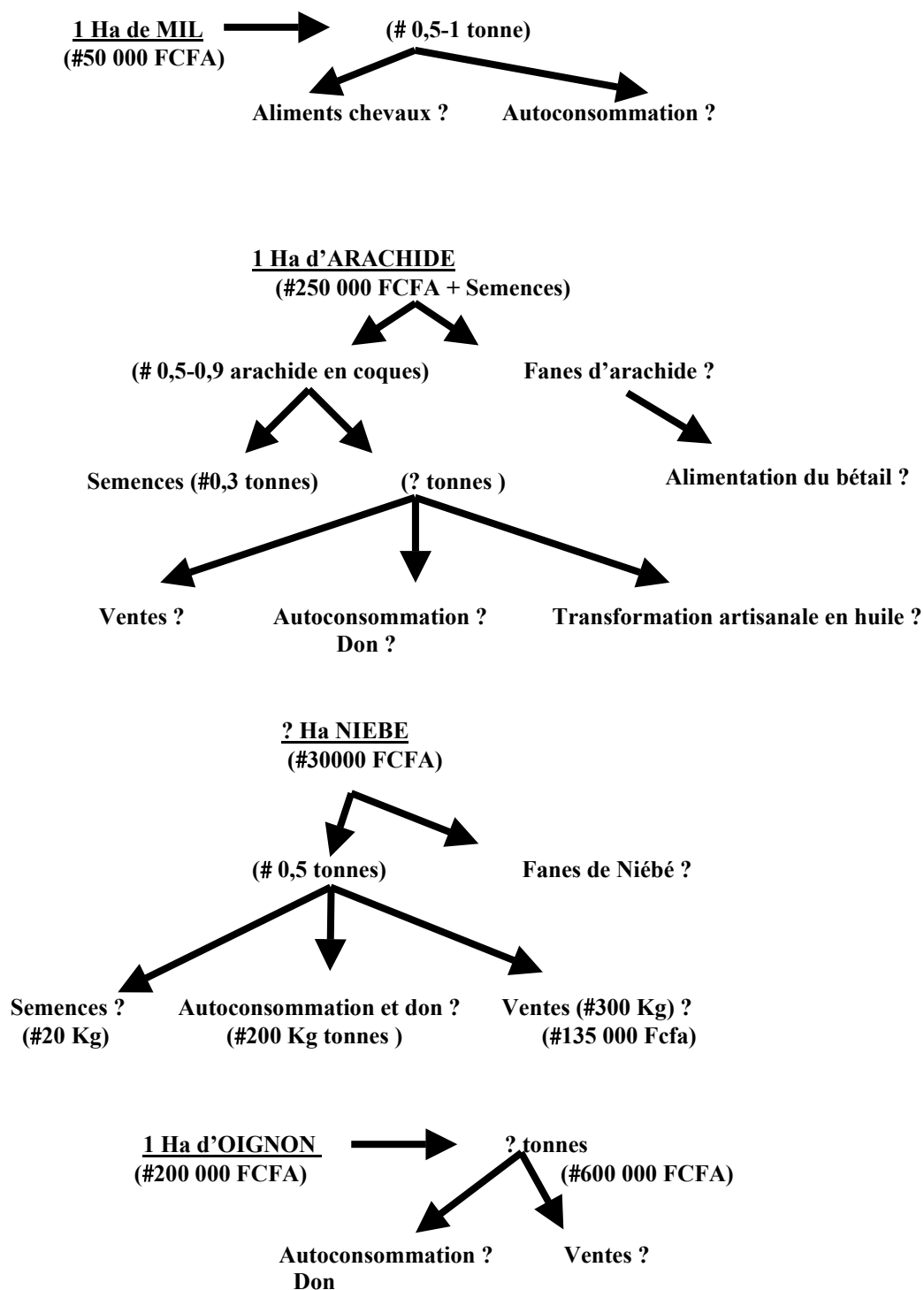
Les données sur les coûts de production et la répartition de celle-ci sont incomplètes et approximatives. Les rendements en particulier peuvent connaître de grandes variations d'une année à l'autre. Elles ont été communiquées par les producteurs eux-mêmes. Elles permettent de se faire une idée de l'activité. Cette remarque est aussi valable pour les agropasteurs du « Diéri ».

➤ *Les seconds* font plutôt des transferts de ressources d'une activité à l'autre, c'est ainsi que les revenus tirés de la vente d'animaux permettent de mettre en place les dépenses liées aux productions végétales. Les cultures pluviales semblent constituer des productions de sécurité alimentaire et rentrent directement dans l'autoconsommation (mil) des ménages et sont plus rarement commercialisées (arachide, niébé) :

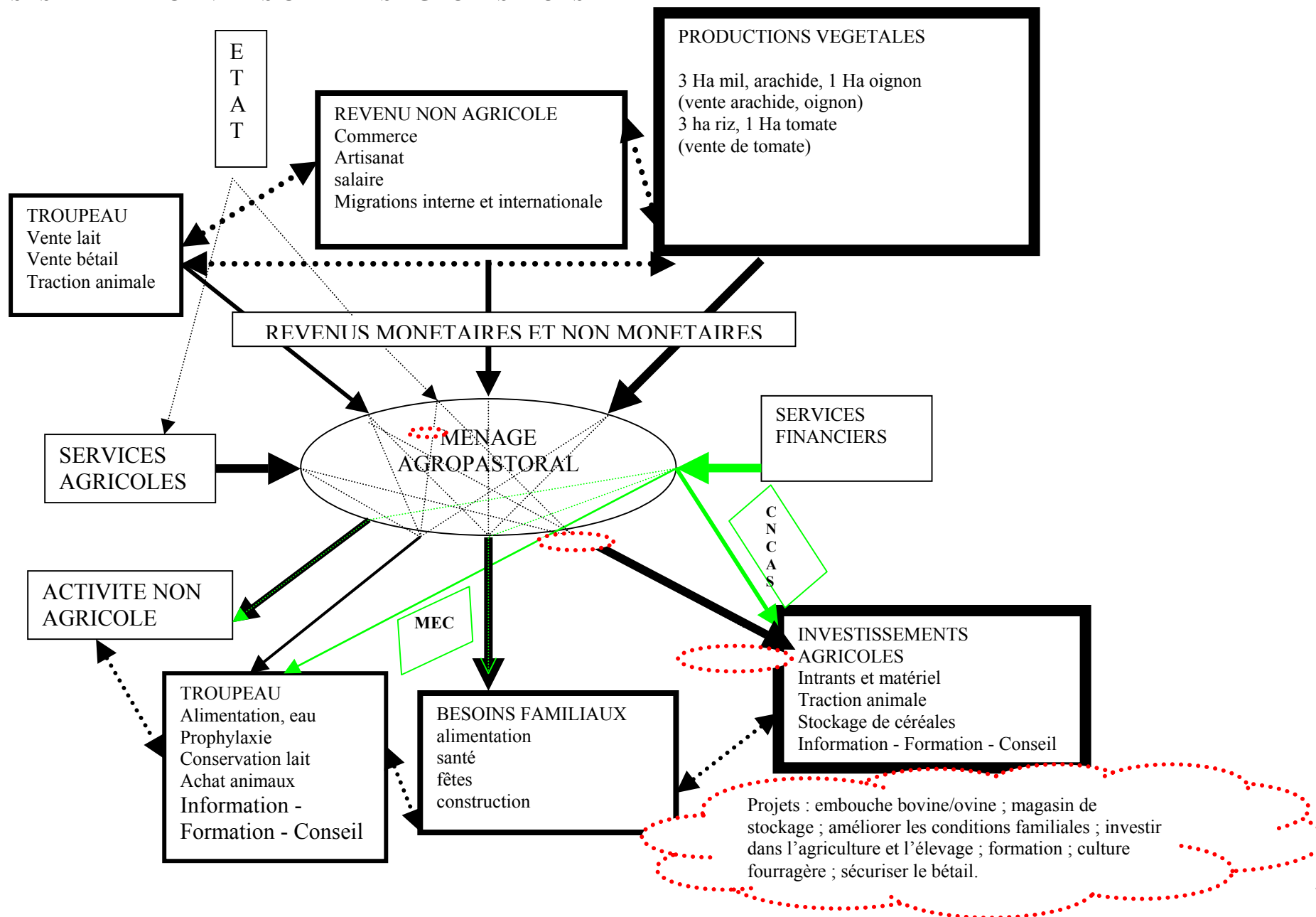
- **LE MIL** dont la production est généralement faible contribue comme le riz à la sécurité alimentaire des ménages et entre dans l'autoconsommation ;
- **L'ARACHIDE** est soit transformée en huile par la méthode artisanale, soit commercialisée directement sur les marchés hebdomadaires, jusqu'à l'épuisement des stocks ;
- **LE NIEBE** entre dans l'autoconsommation mais une bonne partie est également mise sur les marchés ;
- **L'OIGNON** est également une culture commerciale vendue sur les marchés et permettant comme la tomate d'améliorer la trésorerie des ménages.



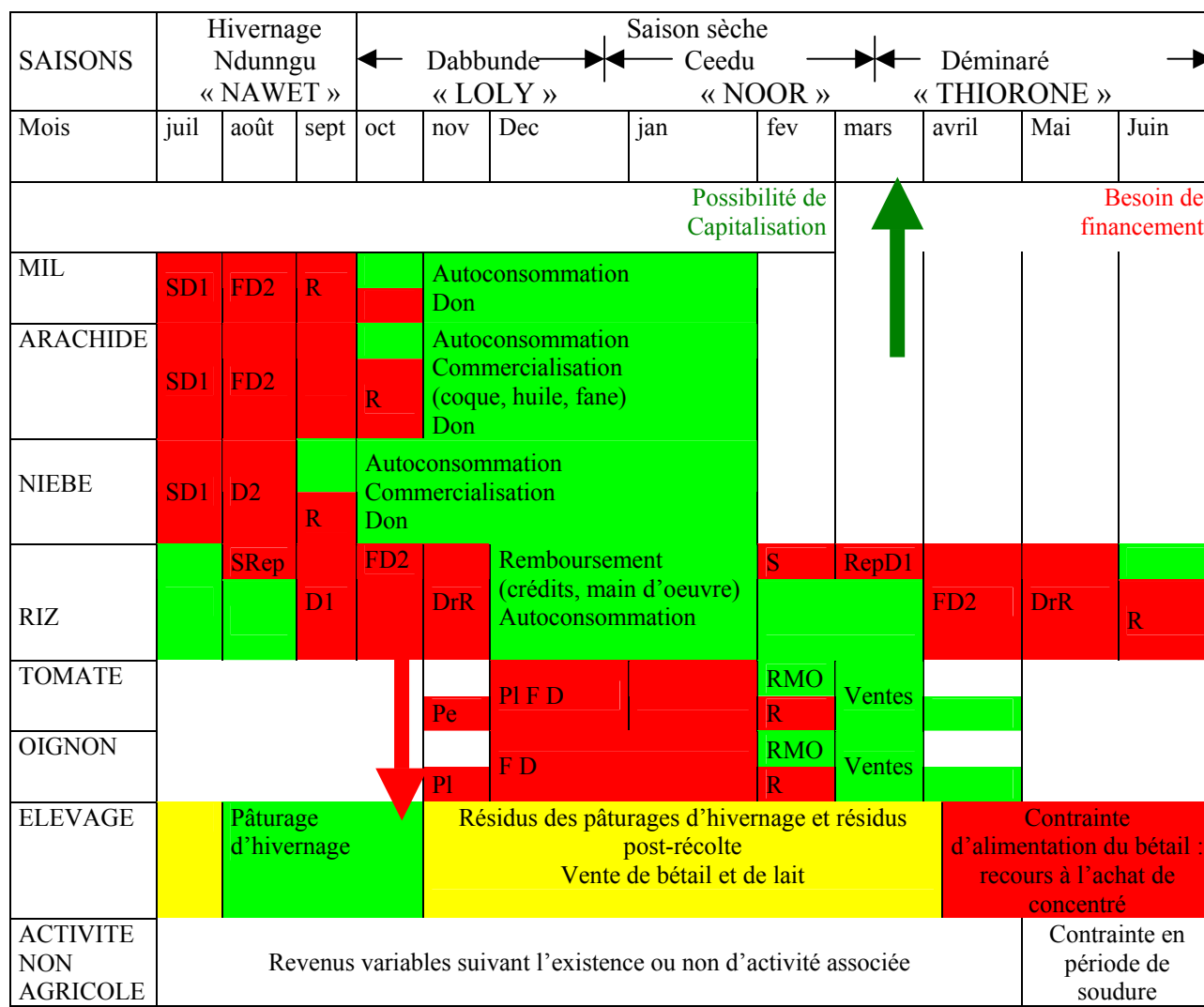
**DESTINATION DES PRODUCTIONS VEGETALES CHEZ LES AGROPASTEURS DU « *DIERI* »**  
(Données d'enquêtes)



## SYSTEME D'ACTIVITES CHEZ LES AGROPASTEURS



Graphique VII : Chronographe des activités chez les agropasteurs



REV<DEP      REV>DEP      Transition      REV<DEP

REVENUS<DEPENSES      REVENUS>DEPENSES      Transition      REVENUS<DEPENSES



Contrainte financière et un besoin de financement (investissement agricole, rareté eau et pâturage)

Disponibilité de résidus post récolte et possibilités de commercialisation du bétail et de lait

Disponibilité de produits agricoles pour l'alimentation humaine et animale : besoin de capitalisation

**S : Semis D1 : Désherbage manuel**  
**D2 : Désherbage chimique**  
**Rep : repiquage F : Fertilisation**  
**Pe : Pépinière**  
**Pl : Plantation Dr : Drainage**  
**RMO : Rémunération main d'œuvre**  
**R : Récolte**

Les besoins de financement de l'activité d'élevage se posent avec moins d'acuité chez les agropasteurs du Walo en raison de la disponibilité des sous-produits agricoles et des parcours de décrue (il y a pratiquement de l'herbe toute l'année dans le Walo). Par contre les agropasteurs comme les éleveurs du Diéri doivent faire face à la couverture des besoins alimentaires par le recours à la transhumance et à l'achat de concentré dès l'installation de la saison sèche. Ces déplacements également occasionnent des dépenses pour l'eau.

Les deux groupes engagent des dépenses de prophylaxie en particulier pour la prophylaxie obligatoire. Ils sont soumis aux mêmes contraintes sanitaires que les éleveurs (voir groupe des éleveurs).

Les agropasteurs arrivent à couvrir relativement leurs besoins de financement par le recours possible aux revenus tirés des productions animales ou végétales et cette aptitude est d'autant plus marquée qu'ils associent une activité non agricole. Ils disposent davantage de marge de manœuvre que les éleveurs, en particulier ils ont moins de contraintes pour la couverture des besoins de l'alimentation des ménages qui représente l'essentiel des dépenses de consommation.

Les cultures pluviales entre dans l'autoconsommation, alors que le maraîchage permet aux agropasteurs de disposer d'argent frais pouvant être réinvestis dans les autres activités. La maîtrise du financement de l'activité maraîchère permet aux agropasteurs de disposer d'un mécanisme interne de financement.

#### **d) Recours aux services financiers**

Les agropasteurs pratiquent l'association de services financiers (34%) du groupe ; ils ont également recours à la MEC et à la CNCAS dans le cadre de crédits collectifs. Ils semblent être plus impliqués dans les services financiers classiques que les éleveurs, en relation avec leur expérience des crédits collectifs. Le recours à la tontine est plus rare et lorsqu'il existe n'est jamais isolé mais associé à un autre type services financiers.

La CNCAS est sollicitée pour les productions végétales telles que le riz et la tomate et la MEC pour les productions animales en particulier l'embouche bovine qui représente le projet le plus fréquemment rencontrés chez les agropasteurs.

Tableau XXIII : Répartition des services financiers chez les agropasteurs

<b>MODALITES</b>	<b>NOMBRE</b>	<b>POURCENTAGE</b>
<b>Crédit commerçant</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>Compte postal</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>Capitalisation par le bétail</b>	<b>3</b>	<b>11</b>
<b>Compte collectif CNCAS</b>	<b>4</b>	<b>15</b>
<b>Compte bancaire</b>	<b>2</b>	<b>7</b>
<b>MEC/MDE</b>	<b>5</b>	<b>19</b>
<b>Association de services financiers</b>	<b>9</b>	<b>34</b>
<b>TOTAL</b>	<b>27</b>	<b>100</b>

#### **e) Utilisation des services de la MEC**

L'utilisation des services de la MEC est observée chez 37% agropasteurs enquêtés soit uniquement (19%), soit associés à d'autres services financiers (18%). La plupart (60%) n'ont déposé que leur épargne alors que 40% de ce groupe ont bénéficié de crédit.

Les crédits ont servi à la réalisation d'opérations d'embouche bovine et ovine, les montants varient entre 100 000 et 200 000 Fcfa, pour une durée de six (6) mois

### **3. GROUPE DES MARCHANDS DE BETAIL**

Les marchands de bétail représentent 15% de l'échantillon. Ils peuvent être définis comme des intermédiaires intervenant dans la commercialisation de la filière viande. A leur intervention dans le commerce de bétail, ils peuvent associer l'élevage extensif et/ou des cultures vivrières mais ne vendent que très rarement leurs propres bêtes.

Deux professions peuvent être distinguées chez les marchands de bétail :

- **LE « DIOULA »** représente le marchand de bétail au sens propre du terme, généralement très mobile assurant des transactions de bétail avec des éleveurs, d'autres marchands de bétail (« dioulas, téfankés ») voire avec des bouchers ;
- **LE « TEFANKE »** : il n'y a pas une définition formelle de cet intermédiaire ; dans notre cas, il correspond à un dioula en situation de retraite sous le poids de l'âge ou à la suite d'une capitalisation sur une période plus ou moins longue d'informations et de relations sur les marchés à bétail ; il est basé au niveau d'un foirail et constitue une personne ressource. A ce titre, il se déplace très rarement et intervient dans la commercialisation pour sécuriser les transactions sur lesquelles, il perçoit une rémunération.

Selon DIAW et Ly, le dioula joue le rôle de banquier dans la mesure où il assure le financement de l'opération de vente tandis que le « téfanké » fait fonction d'assureur en assurant la sécurité des transactions.

La qualité de banquier du dioula reste cependant discutable. Il faut distinguer les « dioula » solvables et ceux qui ne le sont pas. En effet dans la plupart des cas, les animaux ne sont pas payés au comptant mais le plus souvent par une série de traites dont un acompte versé ou non au moment de l'enlèvement, ce qui fait qu'une certaine usure affecte la valeur de l'animal. Les paiements peuvent se faire dans des délais de 6-8 voire 12 mois.

#### **a) Typologie des marchands de bétail**

Les marchands de bétail se distinguent en marchands urbains et en marchands ruraux

##### ***Sous-groupe des marchands ruraux***

Ils réalisent leurs transactions au niveau des marchés hebdomadaires. Ils ne sont nécessairement spécialisés sur un type de produit donné

Les marchés les plus importants fréquentés par nos enquêtés sont représentés ici par Thillé Boubacar, Keur Momar Sarr, Mpal, Dahra. Ils sont plus rattachés à l'offre et collectent la production des éleveurs qui déstockent leurs effectifs sous la pression de leurs besoins financiers. Cette production est collectée à crédit généralement sans compensation financière directe, les paiements interviennent après commercialisation sur un marché de consommation.

### *Sous-groupe des marchands urbains et périurbains.*

Ils sont basés au niveau des centres de consommation et sont spécialisés sur les petits ruminants soit sur les bovins pour la satisfaction de la demande en produits carnés des centres urbains. Ils sont directement en contact avec les bouchers et les consommateurs.

Les marchands de bétail rencontrés, commercialisent en moyenne 52 bovins et 287 ruminants par an. Les niveaux de commercialisation les plus élevés concernent les petits ruminants qui constituent les comptes courants des éleveurs alors que les bovins qui sont admis comme des dépôts à terme ne sont commercialisés que pour des besoins importants.

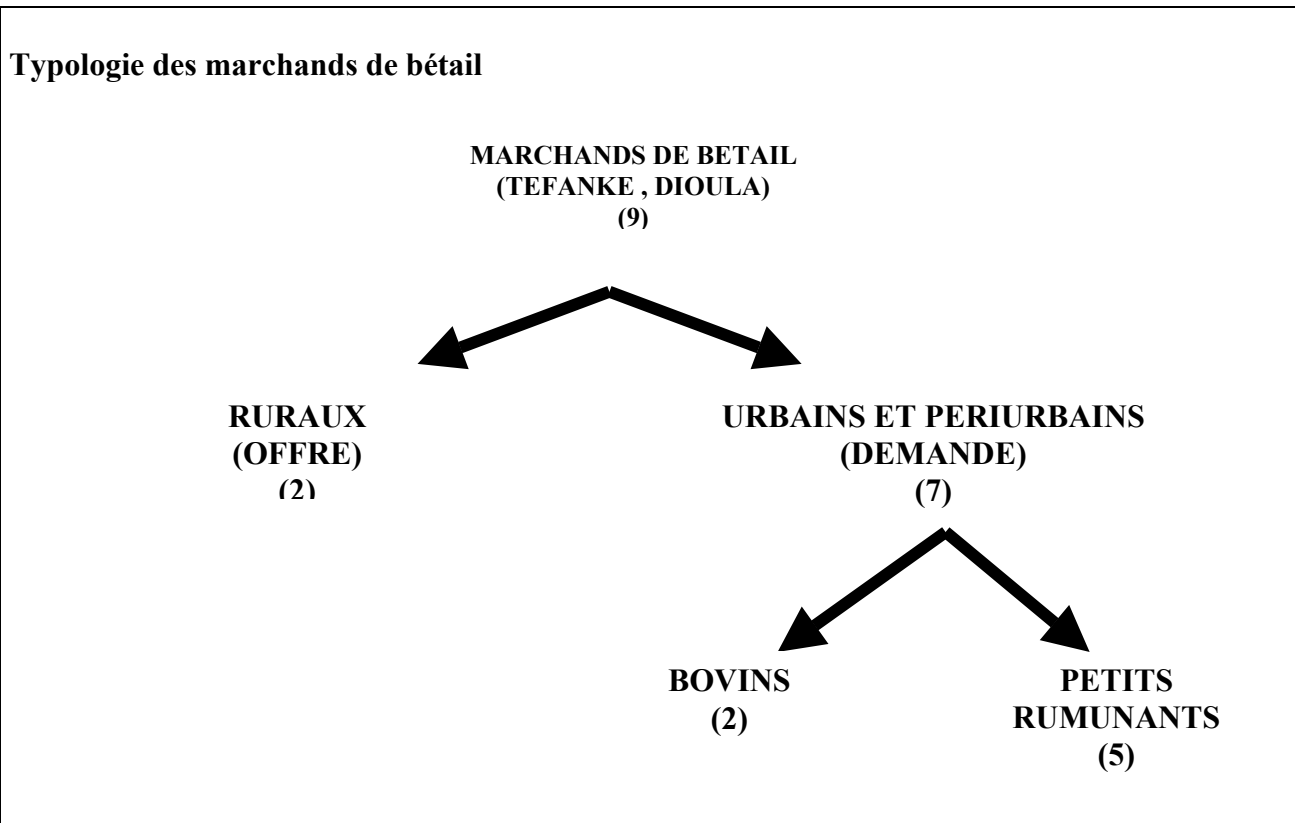


Tableau XXIV : Synthèse des données collectées chez les marchands de bétail

NUMEROS	NIVEAU DE COMMERCIALISATION		AUTRES ACTIVITES	PROJETS	SERVICES FINANCIERS
	BOVINS	OVINS-CAPRINS			
1/ Peul, Diéri, 42 ans, (Dioula, marchés à bétail hebdomadaires)	30 / an	100 / an	Elevage (100 bovins, 140 ovins et 40 caprins), Animaux de traction (2 chevaux et 8 ânes)		MEC : épargne et crédit (arriérés de remboursement)
2/ Peul, Diéri, 38 ans, marchand (Dioula, marchés à bétail hebdomadaires)	135 / an	350 / an	Elevage (20 bovins, 250 ovins et 100 caprins), Animaux de traction (1 cheval et 9 ânes)	Embouche bovine	MEC : épargne-crédit
3 / Peul, 60 ans (Dioula, foirail urbain petit ruminant)		900 / an	Elevage (100 bovins, 300 ovins et 60 caprins), Animaux de traction (6 ânes), Production de riz et tomate		CNCAS, BICIS, POSTE, ACEP ; MEC : épargne
4 / Peul, Walo, 46 ans, (Dioula, foirail périurbain bovins)	300 / an		Elevage (27 bovins, 13 ovins et 65 caprins)	Améliorer son activité en augmentant son cheptel	MEC : épargne
5 / Peul, 57ans (Dioula, foirail urbain petits ruminants)		846 / an	Elevage (15 ovins, 5 chèvres)	Mise en place d'un enclos et regroupement des marchands pour la vente	Crédit FED il y a 10 ANS Compte POSTE (pour les moyens de paiement par chèque)
6 / Ouolof, 51 ans , (Téfanké, foirail urbain petits ruminants)		30 / an	Elevage (7 ovins)		
7 / Ouolof, 70 ans, (Dioula, foirail urbain petits ruminants)		10 / an	Vente d'aliments (fane d'arachide)		
8 / Peul, 40 ans, ( Dioula, foirail urbain petits ruminants)		250 / an			
9 / Peul, Walo, 60 ans, (Téfanké, foirail périurbain bovins)	100 / an		Elevage (40 bovins, 4 caprins) Production de riz et de manioc		MEC : épargne-crédit (arriérés de remboursement)

### **b) Activités associées et projets envisagés chez les marchands de bétail**

Les marchands de bétail sont impliqués dans d'autres activités dont l'élevage reste la principale. L'élevage et la vente d'aliments leur permettent de diversifier et sécuriser leurs revenus.

Tableau XXV : Activités associées chez les marchands de bétail

TYPES D'ACTIVITES	EFFECTIF	POURCENTAGE
1 – Elevage	5	56
2 – Elevage et riziculture	2	22
3 – Vente d'aliments de bétail	1	11
4 – Pas d'activité associée	1	11
TOTAL	9	100

Les projets envisagés par les marchands sont directement en relation avec leurs activités mais la plupart des enquêtés n'ont pas de projet (67%).

Tableau XXVI : Projets envisagés par les marchands de bétail

TYPES DE PROJETS	EFFECTIF	POURCENTAGE
1 – Embouche bovine	1	11
2 – Equipement collectif (enclos pour le foirail)	1	11
3 – Augmenter le niveau d'activités	1	11
4 – Pas de projets	6	67
TOTAL	9	100

### **c) Besoin de financement des marchands de bétail**

La profession de marchands doit être comprise comme une fonction d'un ménage pastoral ou agropastoral. Le bétail est commercialisé sur les marchés hebdomadaires (Mpal, Thile Boubacar, Keur Momar Sarr, Dahra) ou au niveau des foirail périurbains (Saint-Louis, Dakar).

Au niveau des marchés hebdomadaires, les acheteurs sont le plus souvent des « dioulas ou téfankés » (marchands de bétail) ; dans les marchés périurbains les acheteurs sont plus souvent des bouchers. Les transactions se font généralement à crédit surtout avec les marchands de bétail et plus rarement au comptant.

En dehors des besoins liés au type de ménage (pastoral ou agropastoral) et qui ont été traités plus haut, la profession de marchand de bétail comporte des besoins spécifiques pour :

- Les frais de déplacements vers les marchés à bétail dont les principaux fréquentés sont ceux de Dahra , Thillé Boubacar, Mpal, Keur Momar Sarr) ;
- L'achat des animaux dont le coût inclut la rémunération du « téfanké » qui intervient dans la transaction ; le poste achat des animaux est celui qui mobilise le plus de ressources financières ;



- La rémunération des bergers ou transporteurs qui assurent le convoyage des animaux (à pieds ou par camions) ;
- L'entretien et la commercialisation : les animaux sont regroupés au niveau des foirails notamment ceux de Ngallèle à 10 km de Saint-Louis, de la Corniche et de Pikine en zone urbaine. Il faut notamment payer les frais de gardiennage et la rémunération du téfanké à ce stade. Les circuits des marchands peuvent être plus longs et s'étendre aux marchés de la Mauritanie pour l'approvisionnement et à celui de Dakar pour la commercialisation.

Les marchands de petits ruminants ont des besoins importants à partir du mois d'octobre pour faire face aux périodes fastes du marché marquées par des pics avec la fête musulmane de « l'Aïd el Kabir » plus connue sous le nom de « Tabaski » au Sénégal. Au delà de cette fête qui correspond actuellement au mois de février, le marché entame une période de récession qui s'accroît particulièrement en période de soudure au delà du mois de mai.

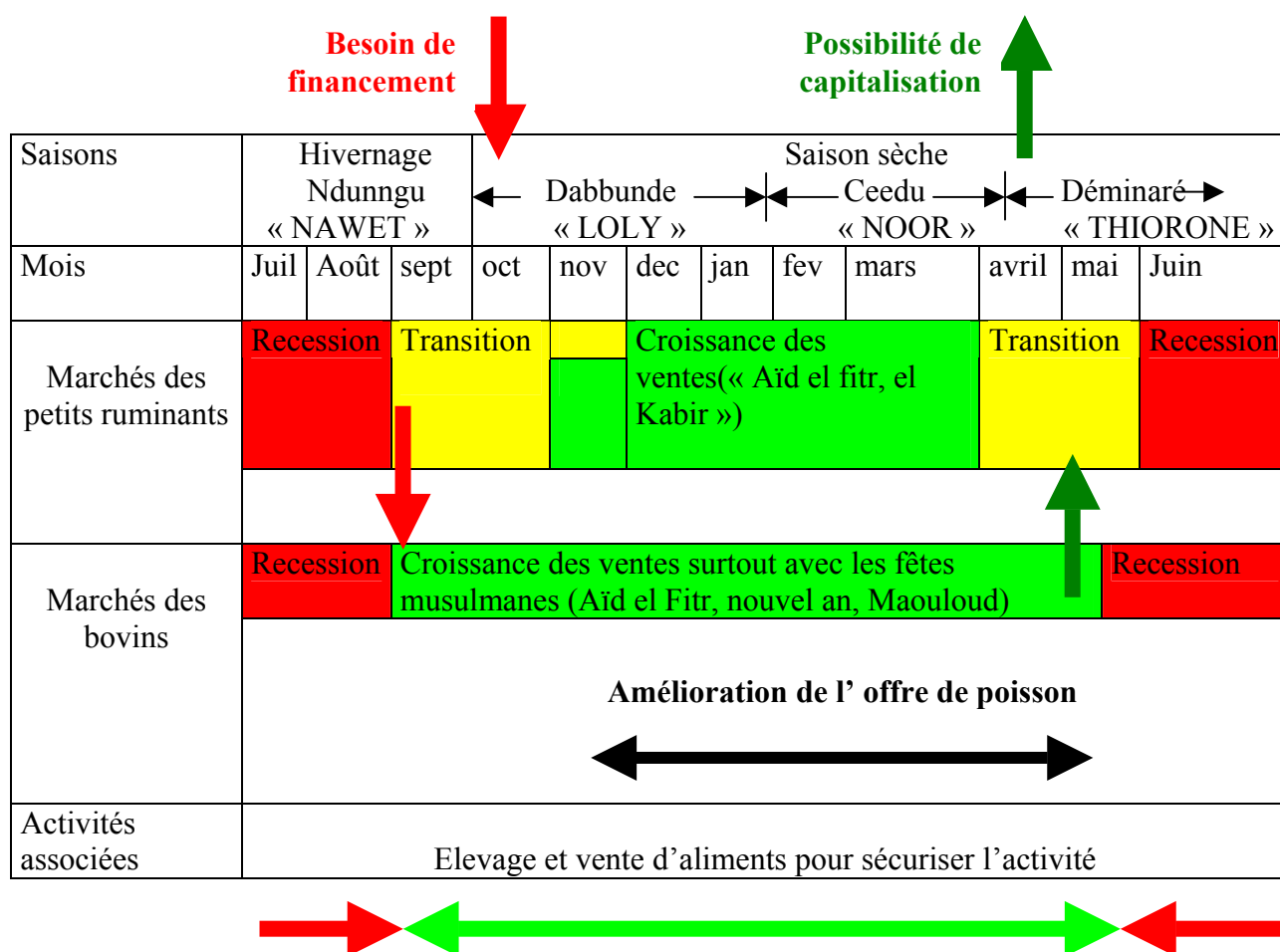
Les besoins de financement pour les marchands de bovins restent permanents en dehors de la période de récession qui affecte l'ensemble du secteur agricole en période de soudure. La commercialisation de bovins connaît également des périodes fastes : fêtes de « l'Aïd el Kabir ou Tabaski » (Noël, fin de l'année, « Aïd el Fitr ou Korité » correspondant à la fin du Ramadan, , nouvel an musulman ou « Achoura ou Tamkharit » et le « Maouloud » ou naissance du prophète (PSL).

L'amélioration de l'offre de poisson en saison froide affecte relativement le marché des viandes.

Les revenus dans la profession de marchand de bétail proviennent essentiellement des marges dégagées après la commercialisation qui peuvent varier de - 40 000 à 25 000 Fcfa pour les bovins et de - 4 000 à 10 000 Fcfa . Ces marges extrêmes sont communiquées par les « dioulas » enquêtés.

Le financement des activités se fait généralement à crédit dont le remboursement intervient selon les termes du contrat. Les éleveurs enquêtés estiment tirer un meilleur profit de la vente à crédit qui permet de mettre à prix fort les animaux. Ce système génère de nombreux impayés, ce qui pose un véritable problème de sécurisation des transactions.

Graphique VIII : Chronographe des activités chez les marchands de bétail



#### d) Recours aux services financiers

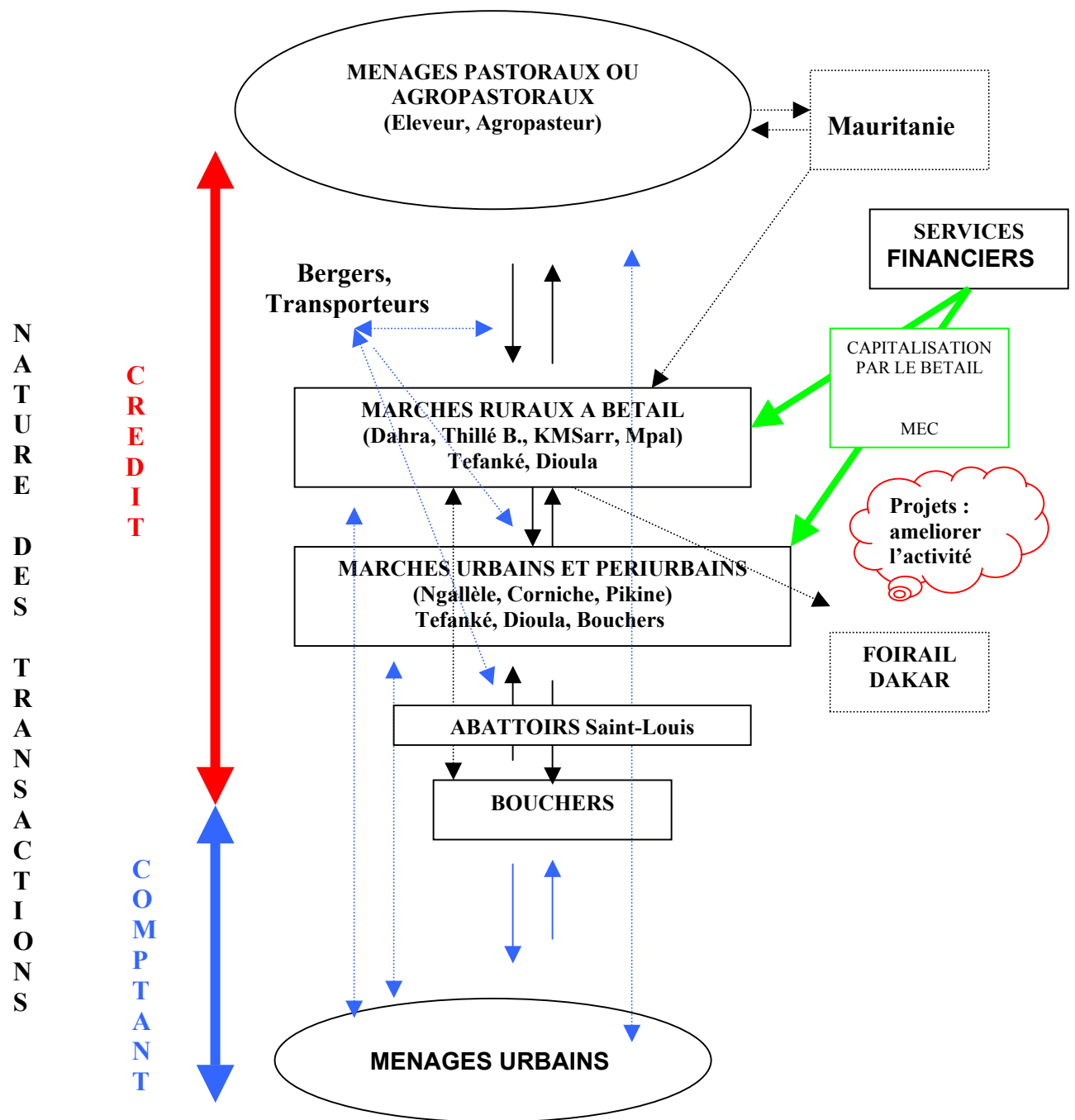
Le crédit informel et les modes informels de capitalisation par le bétail gardent une grande importance chez les marchands de bétail en raison de leur professionnalisme dans le commerce de bétail : ils ont une meilleure connaissance des informations sur les marchés en raison de leur mobilité et des réseaux commerciaux auxquels ils sont attachés.

Ceux qui ont recours aux systèmes financiers formels (compte postal, compte bancaire) y trouvent un moyen de sécuriser les modes de paiement de leurs clients par les chèques.

Tableau XXVII : Types de services financiers rencontrés chez les marchands de bétail

TYPES DE SERVICES FINANCIERS	NOMBRE	POURCENTAGE
Capitalisation par le bétail	3	33
MEC/MDE	4	45
Compte postal	1	11
Association de services financiers	1	11
TOTAL	9	100

# SYSTEME D'ACTIVITES DES MARCHANDS DE BETAIL



#### e) Utilisation des services de la MEC

Les marchands de bétail qui ont bénéficié de crédit entre 150 000 et 300 000 Fcfa pour une durée de 6 mois estiment ces montants assez faibles par rapport aux coûts des animaux et à l'importance de leurs activités. Ils évoquent également l'importance de la mise en place d'un crédit pour la commercialisation de mouton de « Tabaski ».

En raison de la fréquence des transactions à crédit la MEC peut améliorer la nature des transactions entre les ménages pastoraux et agropastoraux et les marchands de bétail, les uns cherchant à tirer des revenus de leurs bêtes et les autres à acquérir des animaux pour en dégager une valeur ajoutée sur des marchés porteurs, c'est un cadre de possible expression de sa qualité d'intermédiaire financier.

### 4. GROUPE DES BOUCHERS

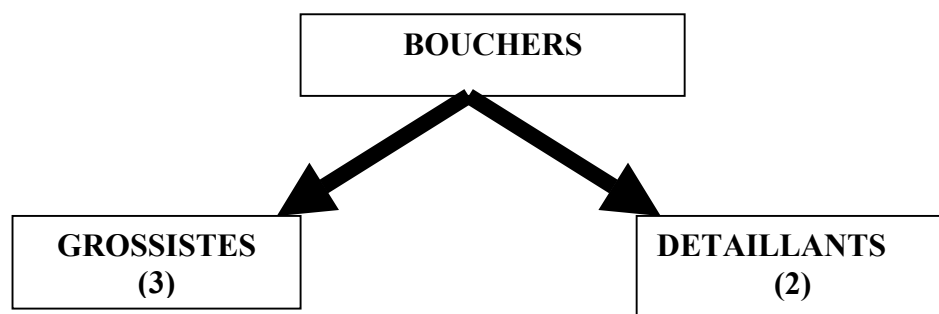
#### a) Typologie des bouchers

Les bouchers représentent 8% de l'échantillon, ils commercialisent les viandes ovine et bovine et disposent de cantines au marché de Saint-Louis. C'est dans ce groupe que la présence des Ouolofs est plus marquée (60% du groupe). Chez les peuls l'activité de boucherie n'est pas considérée comme un signe de noblesse et n'est socialement retrouvée que chez les peuls « maccube » (esclaves peuls).

Les peuls et maures qui pratiquent l'activité de boucherie la lient à une activité de transformation de la viande sous forme d'une préparation culinaire plus connue sous le nom de dibiterie

Ils peuvent être distingués en deux sous groupes :

- Les bouchers grossistes ;
- Les bouchers détaillants.



#### ■ *Sous –groupe des bouchers grossistes*

Les bouchers grossistes peuvent également intégrer la fonction de marchand de bétail et vont rechercher les animaux directement chez les éleveurs, les agropasteurs ou au niveau des marchés ruraux et urbains.

Ils commercialisent en moyenne 160 bovins , 140 petits ruminants par an. Le 5<sup>ème</sup> quartier constitue une partie intégrante des produits commercialisés. Ils peuvent écouler une à plusieurs carcasses par jour. Ils approvisionnent des collectivités (restaurations universitaire, militaire, etc), les bouchers détaillants et les ménages.



Tableau XXVIII : Synthèse des données collectées chez les bouchers

NUMEROS	NIVEAU DE COMMERCIALISATION			AUTRES ACTIVITES	PROJETS	SERVICES FINANCIERS
	VIANDE BOVINE	VIANDE DE PETITS RUMINANTS	5 <sup>ème</sup> QUARTIER			
1 / Ouolof, 52 ans, dispose d'une cantine en location et des équipements (scies, congélateur, couteaux, ventilateur)	145 carcasses / an	300 carcasses / an	Intégré dans la Commercialisation	Petit élevage de petits ruminants ( 20 sujets) Commercialisation de tissus en période de fêtes	Augmentation du niveau d'activités	Tontine : 3000 Fcfa / 15j, 15 pers. MEC : épargne-crédit
2 / Peul, 35 ans, dispose d'une cantine et des équipements (scies, congélateur, couteaux)	96 carcasses / an			Petit élevage de petits ruminants (9 sujets)	Augmentation du volume des activités une voiture pour le transport des bêtes	Compte épargne CNCAS
3 / Ouolof, 47 ans dispose d'une cantine, de l'équipement (scies, congélateur, couteaux)	192 carcasses / an		Intégré à la commercialisation	Elevage de moutons de races (23 ovins et 7 caprins)		Tontine : 2000 Fcfa/j, 20 pers. MEC : épargne
4 / Ouolof, 49 ans, dispose d'une cantine et de l'équipement (scies, congélateur, couteaux)	156 carcasses / an	126 carcasses /an	Intégré à la commercialisation	Elevage : 20 bovins, 15 ovins, 14 caprins		Capitalisation dans l'achat d'animaux
5 / Sérère, 32 ans, dispose d'une cantine et du matériel de découpe	96 carcasse /an			Soutenu par son mari		Tontine : 1000 Fcfa /j (200000/15j ) MEC: épargne

### **Sous-groupe des bouchers détaillants**

Ils sont spécialisés soit sur les viandes de petits ruminants soit sur la viande bovine. Leur capacité de commercialisation dépasse rarement une demi carcasse en deux jours de vente. Ils vendent leurs produits aux ménages.

#### **b) Activités associés et projets envisagés chez les bouchers**

Les bouchers associent à leur activité l'élevage qui fait fonction de stock de sécurité leur permettant de faire face aux perturbations du marché (offre insuffisante, prix élevés).

Les projets envisagés visent l'amélioration du niveau de leurs activités.

#### **c) Besoins de financement des bouchers**

Les bouchers à l'image des marchands de bétails expriment essentiellement des besoins importants pour :

- l'achat d'animaux ;
- le matériel de découpe ;
- le matériel de conservation (congélateurs, réfrigérateurs) ;
- les frais de transport des bêtes et du boucher lorsqu'il se déplace pour l'achat des animaux) ;
- la rémunération des « Téfankés » ;
- les frais de gardiennage des animaux au niveau du foirail ;
- et les taxes d'abattages.

Les congélateurs ne sont généralement pas dans un état satisfaisant et nécessitent un renouvellement.

Les besoins concernant l'achat des animaux suivent le rythme de celui des marchands de bétail à la différence que chez les bouchers, aussi bien les marchés de la viande bovine que celle de la viande ovine sont affectés par la baisse d'activité au moment de la fête de « l'Aïd el Kabir ».

Les revenus proviennent essentiellement de la valeur ajoutée dégagée par la commercialisation de la viande et du 5ème quartier

#### **d) Recours aux services financiers et utilisations des services de le MEC**

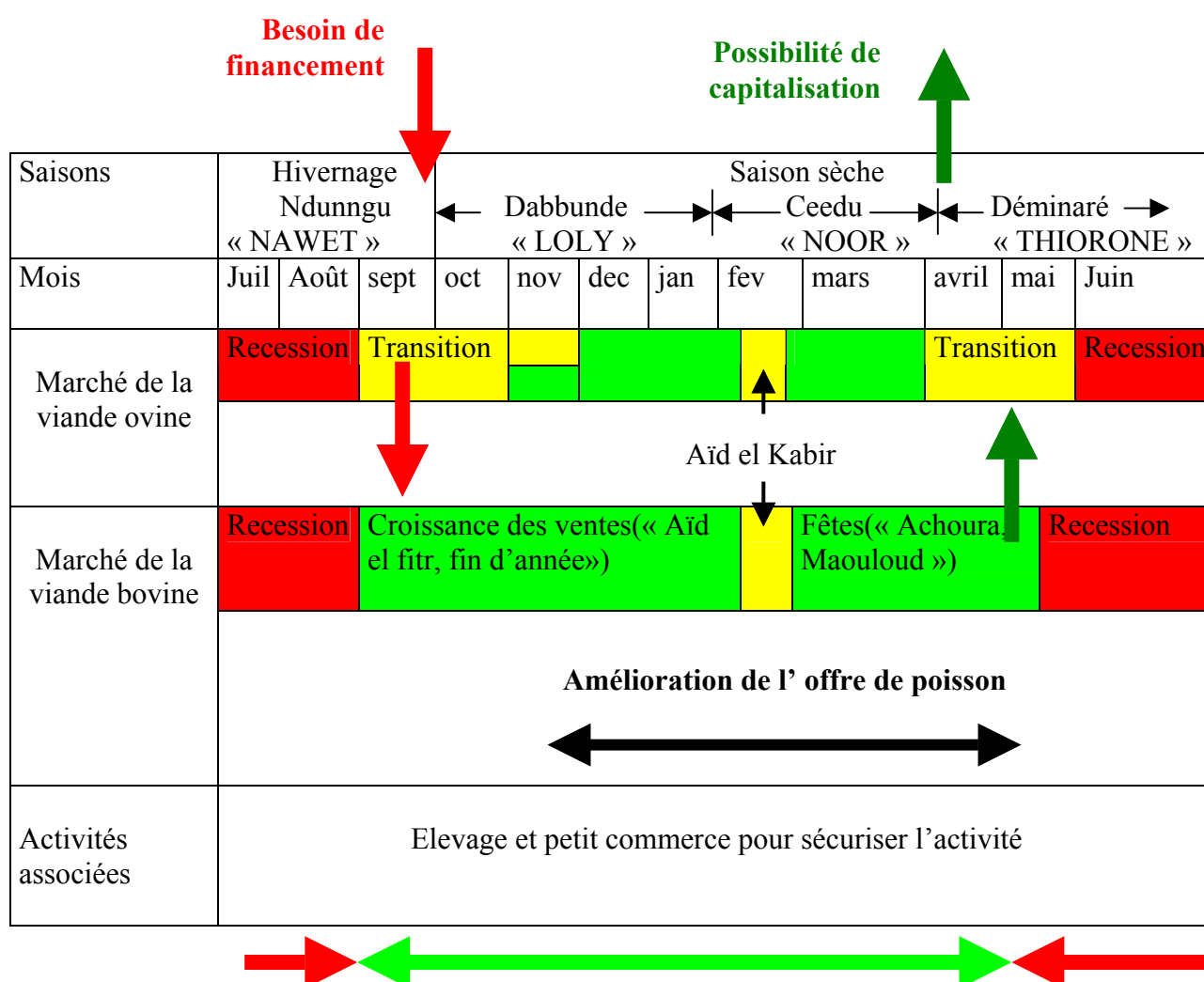
Le recours aux systèmes financiers informels semble être de règle chez les bouchers, notamment l'usage de la tontine. C'est une profession qui requiert la permanence des ressources financières, pour les valoriser de façon ponctuelle dès que l'occasion se présente. L'absence de recours au système bancaire explique en partie que les bouchers de Saint-Louis arrivent difficilement à satisfaire la demande de la restauration collective publique dont le marché le plus important est représenté par le Centre des Œuvres Universitaires avec plus de

3000 pensionnaires par jour. La conquête et le maintien de tels marchés exigent un minimum de soutien financier pour éviter les ruptures de stocks.

Tableau XXIX : Types de services financiers rencontrés chez les bouchers

TYPES DE SERVICES FINANCIERS	NOMBRE	POURCENTAGE
Capitalisation par le bétail	1	20
MEC/MDE et Tontine	3	60
CNCAS	1	20
TOTAL	5	100

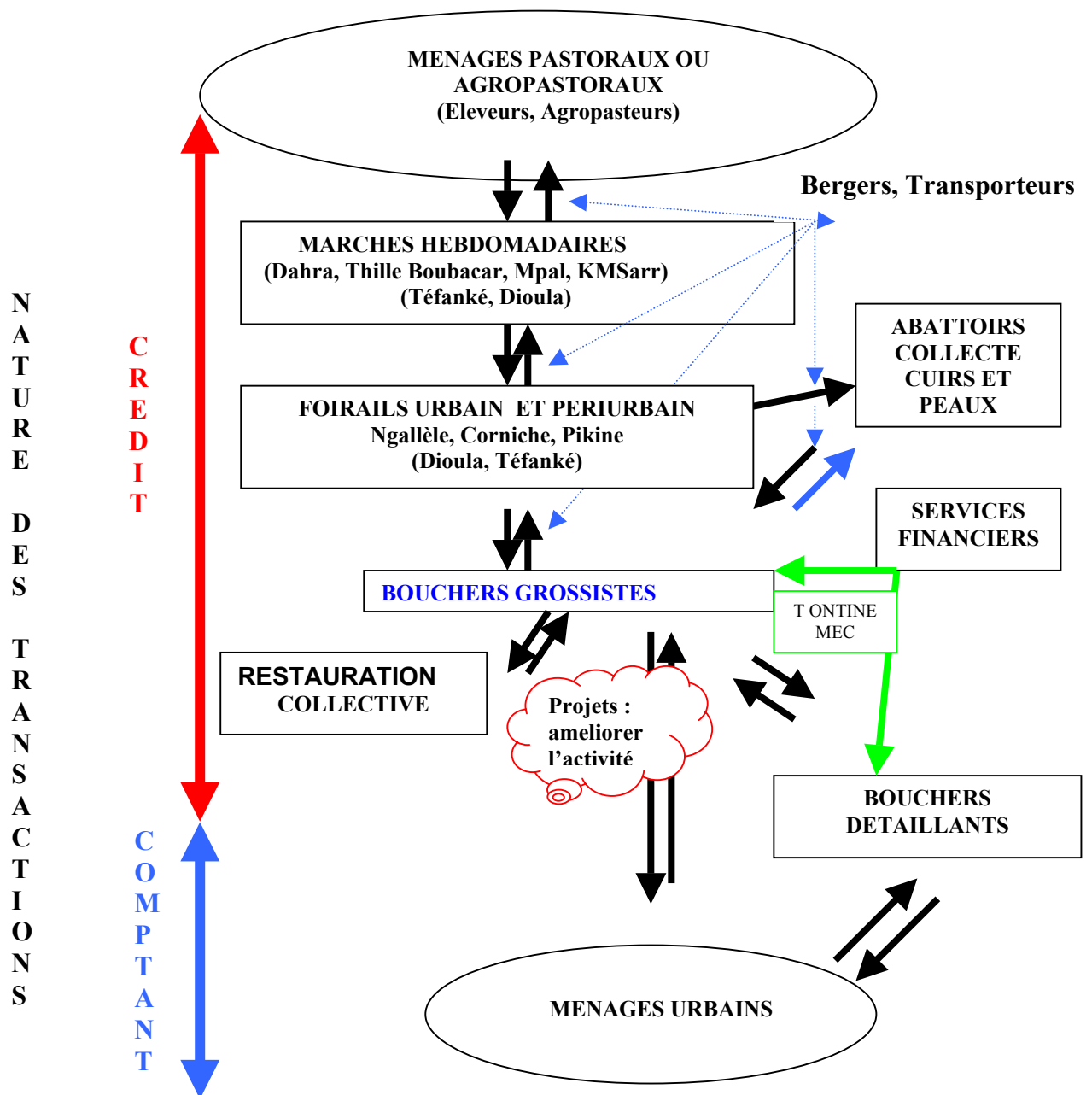
Graphique IX : Chronographe des activités chez les bouchers



En ce qui concerne l'utilisation des services de la MEC, les personnes enquêtées dans ce groupe ont surtout épargné (droits d'adhésion et parts sociales) et attendent de bénéficier de crédits. Elles n'ont pas fait de démarche depuis l'ouverture de leur compte, il y a deux ou trois ans.



## SYSTEME DES TRANSACTIONS CHEZ LES BOUCHERS



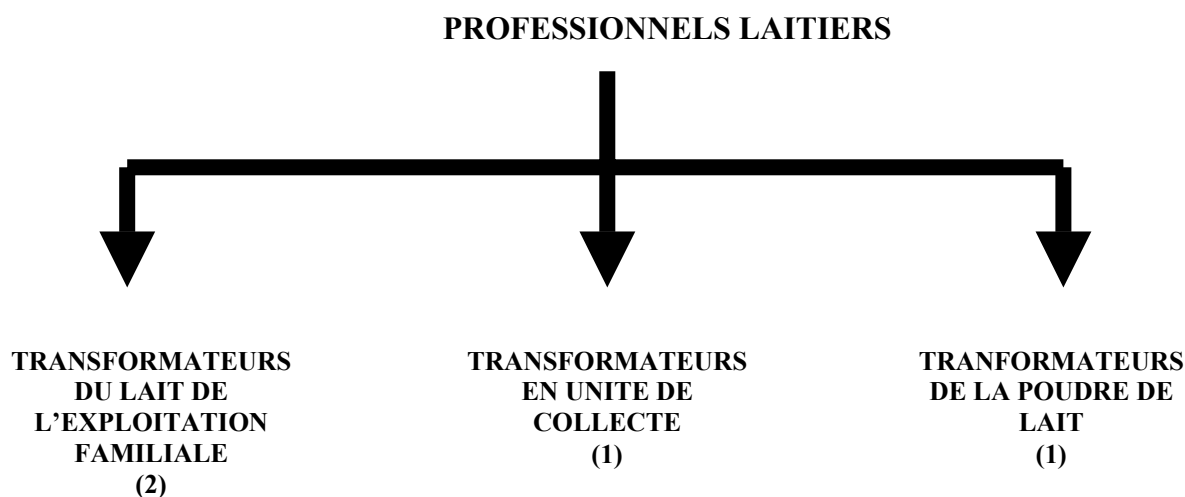
## 5.GROUPE DES PROFESSIONNELS DU LAIT

Les transformateurs de produits laitiers représentent 6% de l'échantillon. C'est une activité essentiellement pratiquée par les peuls.

La transformation du lait comme la fonction de marchand de bétail est une composante des systèmes pastoraux et agropastoraux. A l'inverse du commerce de bétail qui reste un domaine réservé aux hommes, la transformation du lait revient traditionnellement aux femmes. Cependant la présence des hommes est notée dans la fabrication des yaourts par transformation de la poudre de lait importée mais également dans les petites unités de collecte et de transformation laitières.

### a) Typologie des professionnels du lait

Ce groupe peut être subdivisé en trois sous groupes : les transformateurs du lait de l'exploitation comme activité traditionnelle des systèmes extensifs ; les unités de collecte utilisant le lait des exploitations en système de collecte (avec des volumes de lait traités plus importants que les précédents) et les transformateurs de la poudre de lait importé.



#### ➡ Sous –groupe des transformateurs de lait de l'exploitation

Ils ont un faible niveau de production. Celle-ci est concentrée sur la période hivernale. L'activité perd son importance à partir de décembre, avec la baisse du niveau d'alimentation des animaux. Lorsque les pâturages font défaut, le recours à la transhumance peut s'étendre aux vaches en production.

La commercialisation de cette production est souvent difficile en raison de l'enclavement des exploitations et leurs éloignement des centres de consommation. Au terme de trois jours à une semaine de collecte, le lait caillé et le beurre sont commercialisés au niveau des centres urbains et des marchés hebdomadaires.

Tableau XXX : Synthèses des données collectées chez les professionnels laitiers

	<b>NIVEAU DE COMMERCIALISATION</b>			<b>AUTRES ACTIVITES</b>	<b>PROJETS</b>	<b>SERVICES FINANCIERS</b>
	Lait de l'exploitation	Poudre de lait transformé	beurre			
1 / Peul, 47 ans dispose d'une cantine au marché		248 bassines / an		Dispose d'un troupeau de 27 petits ruminants et 5 bovins		MEC : épargne
2 / Peule, 32 ans, membre d'un groupement féminin	Vente de lait caillé entre août et novembre			Troupeau de caprins Quelques volailles	Poulailler, teinture, couture, poulailler	MEC : épargne-crédit Tontine : 500 Fcfa/sem./31 femmes
3 / Peule, 40 ans, dispose d'un congélateur, d'un réchaud à gaz, d'une thermo-soudeuse et d'une écrémeuse .	350 l litres/j (système de collecte de lait en groupement d'intérêt économique)			Elevage bovin (20) et petit ruminant (35), commerce de tissus et produits cosmétiques, télé centre  Deux migrants (Etats.Unis.)	Collecte de paille, culture fourragère pour améliorer la production laitière	CNCAS : compte courant MEC : épargne-crédit
4 / Peule, 46 an,	10 litres/j		2 litres /sem.	Présidente d'une association féminine Elevage traditionnelle de volailles	Embouche bovine, achat d'un réfrigérateur pour la conservation du lait	A déjà bénéficié de crédit CNCAS MEC : épargne-crédit Système informel du DIRFEL

### **Sous-groupe en unité de collecte et de transformation de lait divers**

Les petites unités laitières semblent susciter un engouement chez les professionnels de l'élevage avec les possibilités qu'elles offrent d'améliorer la gamme des produits et de trouver une solution aux problèmes de conservation du lait.

Les quantités de produits transformés sont importantes et collectées dans un système organisé en groupement d'intérêt économique. La transformation du lait et sa conservation sont permises par la mise en place d'investissements sur le matériel de froid pour la conservation (congélateur) et celui de transformation et de conditionnement (écrémeuse, thermo-soudeuse). Ces unités permettent de commercialiser le lait dans différents états : lait frais, lait caillé, lait pasteurisé, beurre.

Avec la baisse de la production laitière après l'hivernage, l'activité de l'unité est maintenue par la transformation de la poudre de lait.

### **Sous-groupe des transformateurs de lait en poudre**

Cette activité est pratiquée par les hommes, elle est présente dans les centres urbains et consiste à transformer la poudre de lait importé en yaourt commercialisé dans les marchés urbains.

L'activité permanente perd de l'importance en saison froide avec la baisse de la consommation des boissons rafraîchissantes.

#### **Activité associés et projets envisagés chez les professionnels laitiers**

Les femmes liées à la transformation laitière pratiquent l'élevage traditionnelle de volailles et de petits ruminants (caprins).

A côté de l'élevage, le petit commerce (tissus, produits cosmétiques) et l'artisanat (teinture, couture) sont présentes ou envisagés comme projet. En plus de la volonté de diversifier les activités, il faut noter l'objectif d'amélioration de la collecte, de la transformation et de la conservation par l'acquisition d'équipements appropriés.

#### **Besoins financiers chez les professionnels laitiers**

Nous traitons ici des besoins spécifiques liés à la collecte, la transformation et à la conservation du lait, les autres types de besoins ayant été traités plus haut avec les besoins des ménages pastoraux et agropastoraux.

***Pour la transformation liée à l'exploitation familiale***, les besoins de financement, s'expriment au début de l'hivernage et concernent :

- La couverture des besoins alimentaires des vaches en production ;
- Le matériel de collecte de collecte (calebasse, bassines) ;
- Le matériel de conservation : cette conservation se fait à la température ambiante, les faibles quantités et l'absence d'un réseau de distribution d'énergie n'autorisant pas un équipement frigorifique ;
- Les frais de transport et de commercialisation vers les centres urbains.

***Les besoins des unités de collecte et de transformation*** restent les plus importants en raison des coûts de l'équipement et des dépenses d'exploitation liées à la commercialisation :

- Local équipé d'une chaîne de froid (congélateur et/réfrigérateur) et d'une chaîne chaude (réchaud à gaz) ;
- Matériel de transformation (écrémeuse) ;
- Matériel d'emballages (thermosoudeuse et sachets) ;
- Jeu de marmites et de bassines ;
- Fonds de roulement pour la collecte de lait ; l'achat de sachets et la commercialisation.

Ces besoins sont importants en début d'hivernage (augmentation de la production laitière) et à la fin de la saison froide (augmentation de demande en boissons rafraîchissantes)

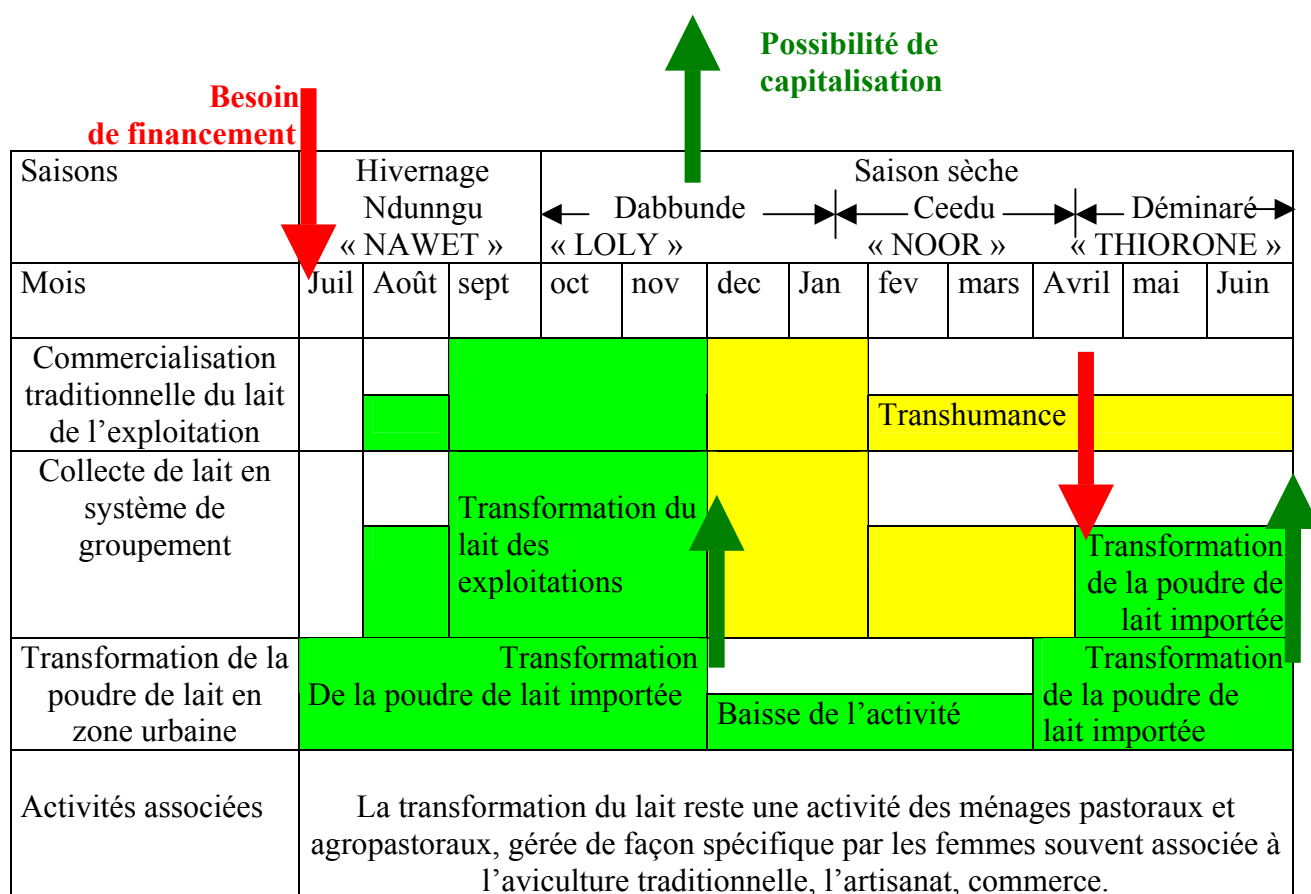
***L'activité de transformation de la poudre de lait importée*** requiert :

- Local affecté à cet usage ;
- Jeu de bassines et de petits matériel (louche, spatule, fouet, etc) ;
- Fonds de roulement pour le stock de lait en poudre

Ces besoins quasi permanents connaissent une période de récession en saison froide.

Le financement des activités liées à la transformation du lait est actuellement assuré sur fonds propre, à l'exception de l'unité laitière qui a bénéficié de crédits de la CNCAS et de la MEC.

Graphique X : Chronographe des activités chez les professionnels laitiers



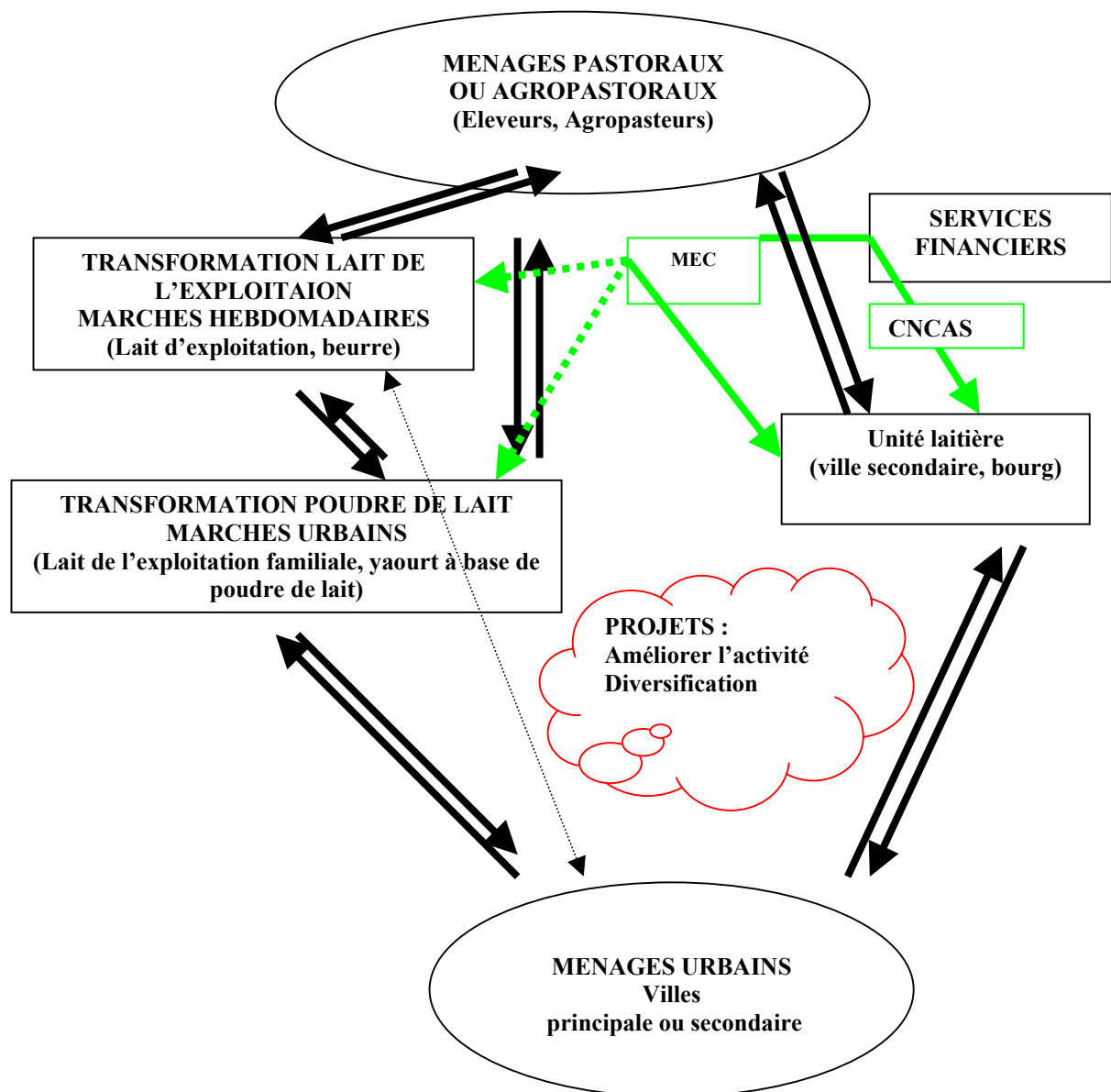
### Recours aux services financiers et utilisation des services de la MEC

L'utilisation des services financiers formels comme informels est observé dans ce groupe. L'utilisation des services financiers formels ici représentés par ceux de la CNCAS est en relation avec la position sociale des individus : les concernés disposent soit :

- d'un capital social en relation avec l'exercice d'une fonction de représentation d'un groupe (présidente d'association) ;
- d'un capital financier par le transfert de ressources en provenance de migrants.

Les enquêtés de ce groupe sont membres de la MEC et ont bénéficié de crédit de 100 000 à 350 000 Fcfa remboursables en six mois pour des activités comme l'embouche ovine et l'achat d'un stock de sachets de conditionnement pour l'unité laitière.

## SYSTEME DE TRANSFORMATION ET COMMERCIALISATION DU LAIT



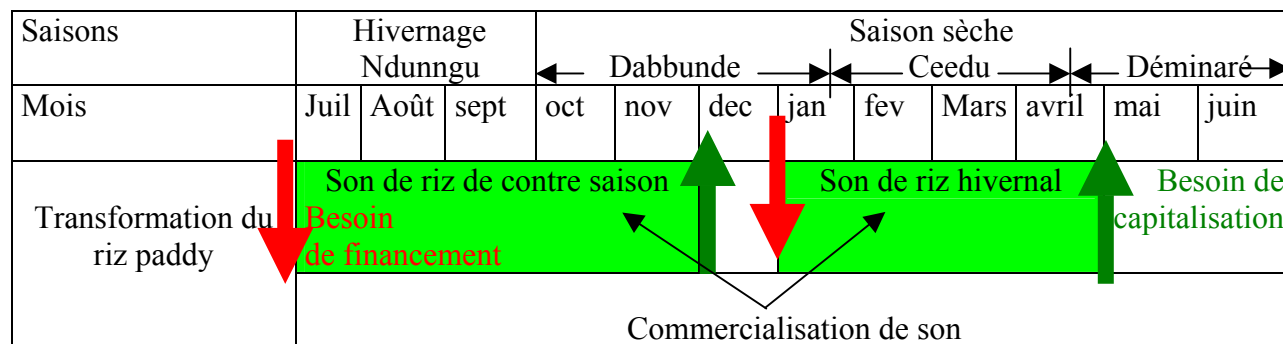
## 6. GROUPE DES VENDEURS D'ALIMENTS BETAIL

NUMEROS	NIVEAU DE COMMERCIALISATION	AUTRES ACTIVITES	PROJETS	SERVICES FINANCIERS
1/ Ouolof, 42 ans, dispose d'une décortiqueuse et d'un moteur acquis sur fonds propre	5 tonnes /sem		Embouche bovine  Relance de la décortiqueuse	MEC : épargne

La commercialisation d'aliments de bétail contribue à la sécurisation des activités pastorales surtout après l'épuisement des pâturages post-culturels. La commercialisation d'aliments concernent divers sous-produits agricoles (fanés d'arachide et de niébé, tourteau d'arachide, niébé, paille et son de riz) et agro-industriels (aliments des moulins SENTENAC, Grands Moulins de Dakar, SONACOS, mélasse de la CSS, drêches de tomates de la SOCAS, etc). Tous ces produits proviennent du bassin arachidier et de la production d'usines basées à Dakar. Les sous produits de la région comme ceux du riz trouvent de plus en plus leur importance comme aliments de bétail.

Les vendeurs d'aliments sont représentés ici par un seul individu qui intervient dans la transformation du riz paddy. Les activités de transformation ont lieu après la récolte du riz (juin-juillet pour le riz de contre saison et décembre-janvier pour le riz hivernal). Les besoins de financement des vendeurs d'aliments s'expriment en période post récolte. Les prix à cette période autorisent la mise en place de stocks pour la couverture des besoins en aliments surtout en saison sèche.

Graphique XI : Chronographe de la transformation du riz





Dans l'activité de vente d'aliments, la seule personne enquêtée est membre de la mutuelle. Elle épargne et espère bénéficier d'un crédit pour développer son activité. Elle n'associe aucune activité mais a comme projet d'acheter des animaux pour faire l'embouche.

### **III. PERCEPTION DE LA MEC : ROLE DES RESEAUX SOCIO-ANTHROPOLOGIQUE DANS L'ACCES A LA MEC**

La MEC est diversement perçue chez les professionnels enquêtés. Cette diversité de perception est la résultante des différences de niveaux d'information entre les professionnels.

Certains la considèrent comme un « gouffre financier » permettant à des groupes de s'accaparer des ressources collectives : il s'agit de ceux qui n'adhèrent pas à la MEC ont une perception négative des organisations paysannes en général et traitent la MEC au même titre que celles-ci.

Les éleveurs membres la voit comme un moyen d'accès au crédit mais également comme un moyen de ne pas être en reste dans la redistribution de rentes étatique et du développement. Il semble y avoir un consensus chez les professionnels que si la MEC est la propriété des éleveurs, que les pouvoirs publics ont contribué à sa mise en place et continuent de l'appuyer sous différentes formes, à travers l'institution mère, la MDE.

Elle est également considérée comme la preuve du dynamisme de la MDE et donc comme un outil de développement de l'élevage. Cette perception découle des attentes que les professionnels se font de ces institutions. Elles doivent jouer un rôle à différents niveaux :

- ❖ financer le développement de leurs activités ;
- ❖ Renforcer les capacités des éleveurs ;
- ❖ aider les éleveurs dans la réalisation de leurs projets ;
- ❖ Défendre les intérêts des éleveurs ;
- ❖ Améliorer les systèmes et politiques d'élevage ;
- ❖ Former les éleveurs ;
- ❖ Assurer le suivi sanitaire du bétail ;
- ❖ Appuyer les éleveurs pour l'alimentation.

Perçue comme un moyen d'accès aux ressources financières, la MEC devient un enjeu autour duquel s'activent des réseaux liés à la profession, au lignage voire à l'organisation sociale des populations. Ces réseaux s'appuient sur l'accès à l'information. Ainsi la première porte d'accès à la MEC est de savoir qu'elle existe ensuite de connaître les conditions d'accès.

L'information sur l'existence de la MEC est parvenue aux professionnels par différents canaux :

- ❖ la séance de sensibilisation qui a précédé la mise en place de la MEC ;
- ❖ leur qualité de membre du CA de la MDE ;
- ❖ l'intermédiaire du représentant local de la MDE ou d'un membre du CA ;
- ❖ le biais d'un technicien de l'élevage ;
- ❖ un communiqué à la radio ;
- ❖ un membre de leur famille ;
- ❖ l'intermédiaire d'autres éleveurs avec lesquels ils entretiennent des relations professionnelles .

Des phénomènes marginaux sont observés dans certaines zones d'enquête et méritent une attention. Les réseaux liés au lignage font que dans la MEC se retrouvent les membres d'une même famille. L'information est prioritairement diffusée par le canal familial. A l'inverse l'organisation sociale fait que certains groupes du fait de leur appartenance sociale n'ont pas accès à l'information (« *maccube* » qui signifie « esclaves » en langue « pular ». Dans le même ordre d'idée certains élus constituent de véritables culs-de-sac de l'information.

#### **IV. BESOIN DE SERVICES COMPLEMENTAIRES**

Les éleveurs expriment un besoin de services complémentaires en rapport avec les contraintes au développement de leurs activités. Ces services concernent le conseil agricole pour :

- la diversification des activités surtout chez les éleveurs sans activité associée
- mieux valoriser leurs produits à la vente qui se fait le plus souvent à crédit (capacité de négociation)
- la sécurité du bétail : sécurité alimentaire (maîtrise de l'eau et des ressources pastorales), sécurité contre le vol et les calamités ;
- la maîtrise de la santé de leur bétail

Les besoins de services complémentaires sont en relation avec les contraintes définies par les professionnels :

##### **➤ *Eleveurs ;***

- ❖ Non diversification des activités, ce qui rend impossible le développement de leur élevage
- ❖ Conditions de vente des bêtes difficiles dans la mesure où les dioulas ne respectent pas les termes du contrat
- ❖ Rareté des pâturages
- ❖ Eloignement des points d'eau
- ❖ Disparition d'animaux (prédation par des animaux sauvages)
- ❖ Sécurité du bétail
- ❖ Contraintes financières
- ❖ distomatose
- ❖ Suivi vétérinaire : inexistence de contrat entre éleveurs et vétérinaires privés

##### **➤ *Agropasteurs ;***

- ❖ Non attribution de terres ;
- ❖ Rareté des pluies : sécheresse

- ❖ Insectes destructeurs
- ❖ Absence de couloirs d'accès à l'eau pour le bétail
- ❖ Salinité des eaux
- ❖ Difficulté à obtenir des semences de qualité
- ❖ Mortalité du bétail par accident de la route
- ❖ Pas de subvention conséquente avec le désengagement de l'Etat
- ❖ Contraintes financières : paiement de la main d'œuvre et de l'eau

➤ ***Marchands de bétail ;***

- ❖ Concurrence des marchands de bétail ambulant ;
- ❖ Inexistence d'enclos au niveau des foirails urbains
- ❖ Ouverture des marchés (tabaski : Mali, Mauritanie)

➤ ***Bouchers ;***

- ❖ Conservation de la viande invendue

➤ ***Professionnels du lait ;***

- ❖ Difficultés de commercialiser le lait
- ❖ Difficultés de conserver, transformer et conditionner le lait

La méthode de recherche et le temps consacré à l'enquête ménage ne nous ont permis d'aller plus loin dans l'évaluation quantitative des besoins. Ce déficit résulte aussi de l'inexistence chez les professionnels de documents relatifs à la gestion de leurs activités. Ce qui nous conduit à exprimer un autre type de besoin qui est celui du conseil en gestion.

Deux catégories d'activités sont présentes dans la MEC : les activités liées à la production (éleveurs et agropasteurs) et celles liées à la commercialisation boucherie, marchands de bétail, etc.). Ces activités sont tout à fait complémentaires et nous autorise à inciter la MDE à orienter ses stratégies dans une logique de contrat.

Elle peut jouer le rôle d'intermédiation entre éleveurs et les différents acteurs publics ou privés pour la fourniture de services complémentaires à travers des contrats : c'est une mission qui lui revient à travers le contrat global de développement de l'élevage au niveau régional.

**Conclusion du chapitre :** les besoins financiers s'expriment différemment selon les groupes. Il en est de même de la capacité des groupes à couvrir leurs besoins financiers par des mécanismes internes ou par le recours aux services financiers.

Les groupes professionnels sont diversement impliqués dans des systèmes financiers formels et informels (Tableau XXXI) :

Les agropasteurs appartiennent généralement à plusieurs organisations (pastorales, agricoles, etc.). Ils ont accès aux services bancaires de la CNCAS notamment (longue expérience du crédit agricole) et à l'association de services financiers ; ils ont un faible niveau de capitalisation par le bétail.

Les éleveurs, bouchers et marchands de bétail sont très liés au système traditionnelle de capitalisation par le bétail.

Tableau XXXI : Comparaison des types de services financiers selon les groupes

<b>TYPES DE SERVICES</b>	<b>Agropasteurs</b>	<b>Eleveurs</b>	<b>Marchands de bétail</b>	<b>Bouchers</b>	<b>Transfomareurs de produits laitiers</b>
Crédit commerçant	7	Intégré dans ASF	-	-	-
Capitalisation par le bétail	11	20	33	20	-
Poste	7	-	11	-	-
CNCAS	15	7	-	20	-
Autres banques	7	Intégré dans ASF	-	-	-
Association SF	34	20	11	-	75
MEC	19	53	45	60	25
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

ASF : Association de Services Financiers

Les besoins financiers et leur couverture, ont une variabilité saisonnière mais également une variabilité liée aux événements socio-économiques comme les fêtes religieuses qui pèsent lourdement sur l'environnement des marchés de produits pastoraux et agropastoraux. Ces événements ne surviennent pas à une période donnée du calendrier grégorien. Les périodes indiquées sur les chronographes doivent faire l'objet de mise à jour annuel pour en tenir compte.

L'analyse des besoins révèle également des possibilités de capitalisation selon les groupes que la MEC peut mettre à profit pour collecter l'épargne.

La démarche permet également de proposer un schéma de financement en fonds de roulement, selon les groupes (Tableau XXXII). Pour les équipements et investissements la mise en place du crédit va dépendre de leur nature et de la capacité des exploitations à les amortir.

Tableau XXXII : Schéma de financement en fonds de roulement selon les groupes

<b>PROFESSION</b>	<b>TYPE DE BESOIN</b>	<b>PERIODE DE FINANCEMENT</b>	<b>PERIODE DE CAPITALISATION</b>	<b>MONTANT Fcfa (Durée en mois)</b>
Eleveur	Alimentation du bétail	Mars	Novembre	500 000 (8)
Agropasteur	Maraîchage	Novembre	Avril	500 000-1 000 000 (7)
Marchand de bétail	Achat d'animaux Embouche	Septembre	Mai	1 000 000-3 000 000 (8)
Boucher				
Transformation de la poudre de lait		Juin	Décembre	200 000-300 000 (6)
Unité laitière et	Achat de lait Conditionnement Equipement (CCC)	Avril	Décembre	1 000 000-3 000 000 (9)
Vendeur d'aliments (sous produits du riz)	Mise en place de stock	Juillet	Mai	200 000-500 000 (10)

CCC : Collecte Conservation Commercialisation

Les montants de financement sont des estimations de données d'enquêtes.

La diversité des professionnels et de leurs besoins de financement montre bien la difficulté à prendre en charge le financement de l'élevage en raison de la complexité. C'est une tâche qui nécessite un professionnalisme.

Ce professionnalisme existe-t-il au sein de la MEC ? Le chapitre qui suit va nous permettre d'aborder cette question.

## **CHAPITRE V : CONDITIONS D'AUTONOMISATION DE LA MEC POUR OFFRIR UN SERVICE DURABLE**

La fourniture d'un service durable par la MEC renvoie à plusieurs aspects :

- ❑ La MEC doit offrir des services en adéquation avec la demande de sa clientèle actuelle et potentielle qui est caractérisée par sa diversité ;
- ❑ La MEC doit réaliser son autonomie au plan technique, organisationnel et financier.

Nous allons donc présenter dans ce chapitre ces différents aspects pour dégager les perspectives de durabilité de la MEC.

## **I. ADEQUATION ENTRE OFFRE ET DEMANDE DE SERVICES**

L'adéquation de l'offre de services de la MEC peut être appréciée à l'aune de la nature des services proposés (activités financées, de la durée des crédits, du montant des prêts). Cette analyse peut également se rapporter à la capacité de la MEC à mobiliser différents produits d'épargne et à offrir un service de proximité.

### **1. SERVICES DE CREDIT DE LA MEC**

Dans le chapitre 3 nous avons vu que la MEC disposait de deux générations de services financiers :

***La première génération de services***, contenue dans sa politique de crédit ne correspond pas aux caractéristiques des besoins exprimés par la diversité des professionnels. Elle a généralement accordé des crédits d'un montant variant entre 100 et 500 000 Fcfa pour une durée de six mois. Cette première génération n'a pas permis une forte capacité de mobilisation de l'épargne et de redistribution de crédits au plus grand nombre de ses adhérents :

- Pour ce qui est de la nature des activités financées les comités crédit se sont concentrés sur l'embouche bovine et ovine, la transformation laitière, l'achat d'aliments et l'aviculture ; or les besoins de financement vont au delà de ces activités comme le montre l'analyse des besoins de financement des différents groupes professionnels (diversification de leurs activités) ;
- Une durée de six mois ne permet pas de rentabiliser la diversité d'activités et de projets que les membres mettent en œuvre ;
- Les montants de financement restent insuffisants rapportés à l'ampleur des besoins qui varient d'une activité à l'autre ;
- Les dépôts des membres n'ont pas été rémunérés en raison du manque d'information sur les conditions de rémunération des dépôts : le taux d'intérêt créditeur ne concerne que les dépôts à terme ;

Cette situation a souvent généré des détournements d'objet. Cette pratique n'a pas affecté les remboursements puisque les taux de remboursement sont satisfaisants (98,5%) par contre l'inadéquation des produits de la MEC peut être un facteur limitant l'entrée de nouveaux membres.

**La deuxième génération de services** de la MEC résulte de propositions de l'ONG AQUADEV identifiées au cours d'une formation participative avec les membres de différents organes. Par leur diversité, leur durée et les montants proposés, ces produits semblent davantage offrir aux professionnels la possibilité de faire le choix de l'option qui leur convient le mieux. Il faut souligner que ces produits n'ont pas reçu un mandat de l'assemblée générale et doivent donc faire l'objet d'une validation.

L'accès au crédit implique des démarches qui coûtent en temps (déplacement vers la MEC basé à Saint-Louis) et argent (transport, frais d'études du projet, etc.) : au bout du compte le taux d'intérêt réel affecte la rentabilité des emprunts.

La satisfaction des besoins de financement des populations ciblées par la MEC passe nécessairement par la compréhension des différentes stratégies de groupes. Cette démarche peut être intéressante et permet de proposer à chaque groupe des produits spécifiques, en adéquation avec ses activités. C'est également un moyen de renforcer la professionnalisation qui est l'une des missions de la MDE.

## 2. MOBILISATION DE L'EPARGNE

La MEC affiche une faible capacité de mobilisation de l'épargne. Plusieurs hypothèses peuvent être formulées pour expliquer ce phénomène :

- ❑ Les populations ciblées restent attachées à leurs formes classiques de capitalisation, en particulier la capitalisation par l'achat d'animaux. Cette pratique atavique est liée à des logiques socioéconomiques permettant de limiter le risque (bonne expertise de cette forme de capitalisation, faible coût et possibilité de mobilisation à tout moment en l'absence de risques covariants). La survenue en janvier 2002 d'une vague de froid avec comme corollaire une mortalité importante du bétail reste un argument parmi d'autres d'incitation à l'adoption de systèmes de capitalisation formelle ;
- ❑ L'existence d'institutions concurrentes : nous avons identifié deux structures localisées en zones rurales et qui peuvent freiner la progression de la MEC dans ces zones :
  - **Caisse rurale d'épargne et de crédit de GUEDE**, née en 1999, mise en place par l'ONG SAFEFOD (Société Africaine d'Echanges et de Formation pour le développement) et financée par l'African Development Foundation (AFD). Elle présente un effectif de 600 membres dont **40% d'éleveurs** ; montant global d'épargne : 26 000 000 Fcfa ; Droit d'adhésion : 2000 Fcfa ; parts sociales 1000 Fcfa ; épargne minimale 2000 Fcfa ;
  - **Groupe d'Epargne et de Crédit GREC/DEBOU (« Dieliss Bouyok ») à Rosso Sénégal** mis en place par l'Association Sportive et SocioCulturelle des Agriculteurs du Walo (ASESCAW) avec 249 membres ; droit d'adhésion : 500 Fcfa, des parts sociales de 2000 Fcfa, et 1000 Fcfa d'épargne minimum ; **90% des membres sont des agropasteurs** et tous les membres de « Galle Aynabé » de Rosso Sénégal sont membres de ce GREC créé en 1995 et reconnu en 1999.



- ❑ La rémunération de l'épargne n'est pas incitative : les éleveurs estiment trouver un coût d'opportunité dans l'achat d'un animal plutôt que le dépôt sous forme d'épargne ;
- ❑ La situation de la MEC en zone urbaine (alors que l'essentiel de la population cible est rurale) rend difficile l'accès à ses services : coûts de transaction ;
- ❑ La dimension islamique du prêt à intérêt (le prêt à intérêt ou « *riba* » est proscrit par la religion musulmane, religion des populations ciblées) a tantôt été évoquée comme un frein à l'accès aux services de la MEC ;
- ❑ La MEC comme processus d'innovation mettra du temps à être accepté par l'ensemble de la population ciblée : elle regroupe au départ les innovateurs, ensuite les autres suiveurs précoces et tardifs ainsi que les retardataires intégreront le système au fur et à mesure de son évolution ; le processus peut prendre du temps mais il faut que la MEC affiche des signes de confiance pour mobiliser la clientèle ciblée ;
- ❑ Les mécanismes de mise en place de la MEC sans diagnostic préalable de la demande en services financiers des membres de la MDE, n'ont pas permis d'identifier les produits d'épargne adéquat ;
- ❑ Le droit d'adhésion (10 000 Fcfa) et les parts sociales (20 000 Fcfa) semblent constituer une barrière à l'entrée.

### **3. IMPLANTATION DE LA MEC**

Nous l'avons souligné plus haut, l'implantation de la MEC pose un problème de coûts de transaction importants, aussi bien pour les épargnants que pour les promoteurs de projets. En l'absence d'une solution urgente à ce problème, les risques sont importants en particulier pour la croissance de la MEC. Certes la décentralisation de la MEC peut être une solution mais cette démarche sera tout aussi coûteuse pour une institution qui n'a pas encore beaucoup de ressources. Il peut cependant être envisagé que le Gérant assure des déplacements vers sa clientèle pour la collecte de l'épargne, à travers une délocalisation périodique des activités.

## **II. DEGRE ET PERSPECTIVES D'AUTONOMISATION**

### **1. STATUT JURIDIQUE**

Les institutions mutualistes et coopératives sont régies au Sénégal par la loi 95-03 (du 5 janvier 1995) et son décret d'application 97-1106 (du 11 novembre 1997).

Le choix de la forme mutualiste a été retenue suite à l'étude du GERCOM. Les principes mutualistes sont simples : liberté d'adhésion, solidarité entre membres, principe démocratique (un homme une voix), bénévolat de l'exercice du pouvoir, etc.

Le statut de mutuelle est bien assimilée au niveau des organes , notamment du conseil d'administration. Malheureusement ce n'est pas le cas au niveau de la base où la plupart ignore ce que renferme ce statut. L'adoption du statut n'a pas fait l'objet d'une large

discussion surtout concernant les avantages et inconvénients y relatifs par rapport à d'autres choix possibles.

Il nous est cependant apparu que les professionnels qui ont fait l'objet d'enquête n'ont pas la même compréhension des implications de l'option mutualiste. Il en résulte un faible niveau de croissance de la MEC dont les potentiels membres sont plutôt attentistes.

Il est nécessaire de sensibiliser les membres de la MDE sur les principes mutualistes, la compréhension du fonctionnement de l'outil étant à la base de son appropriation.

## **2. AUTONOMIE TECHNIQUE**

Le personnel technique de la MEC est constitué de 2 salariés :

Le Gérant, le deuxième de la MEC a pris fonction au cours de l'année 2002 ; comptable de formation comme son prédécesseur. Il n'a pas une expérience dans le domaine de la microfinance mais depuis son recrutement à la MEC, il participe aux séminaires et formation destinés au personnel des institutions de microfinance. Le changement de gérance a affecté le fonctionnement de la mutuelle par l'adoption de nouvelles méthodes de travail et formes de relations vis à vis de la clientèle. L'insuffisance des motivations salariales affectent le niveau d'activités du personnel.

La caissière a une formation de secrétariat. Elle a travaillé pour la MDE et le service régional de l'élevage mais pas spécifiquement dans le secteur financier, elle est sous la tutelle du Gérant.

Le personnel dispose de différents documents comptables pour collecter et conserver l'information : journaux (auxiliaire, générale), grand livre et fiches individuelles (épargne , crédit,) etc. La tenue d'un dispositif d'informations sur la situation financière est une exigence de la Cellule d'Appui Technique aux Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit (Cellule ATCPEC) du Ministère de l'Economie et des Finances qui a en charge le suivi de l'activité des mutuelles.

Pour ce qui est de la logistique, le personnel a recours à un coffre-fort, de deux bureaux et d'un ordinateur. Ces équipements ont été acquis par l'appui de partenaires (services publics, coopération décentralisée)

L'existence d'un cadre de concertation pour le personnel technique des institutions de microfinance à Saint-Louis (Cadre d'Echanges Techniques des Institutions de Microfinance) permet aux caissiers, comptables et gérants d'échanger des outils et points de vue sur la conduite de leurs activités.

Les membres des différents organes sont pour la plupart sans expérience de la conduite des services financiers. Certains ont été sensibilisés à différentes questions : émergence des mutuelles, management et objectifs des mutuelles, etc. Plus que ces formations (Tableau XXXIII) qui doivent être renforcées, les élus doivent valoriser l'acquisition de ses nouvelles connaissances et à ce titre le rôle du Gérant doit être déterminant pour permettre la capitalisation.

Tableau XXXIII : Séances de formation suivi par des membres de la MEC

THEME	PARTICIPANTS	DUREE	FINANCEMENT
Emergence des mutuelles	Président du conseil d'administration	7 jours	AQUADEV
Diagnostic institutionnel et participatif	25 membres	10 jours	PAGEN
Management des objectifs des mutuelles	Président du Conseil d'administration	5 jours	AQUADEV
Séminaire de formation des membres en gestion	25 membres	5 jours	PACE

PAGEN : Programme Associatif de Gestion des Espaces Naturels

Concernant les organes, seuls le conseil d'administration et le comité de crédit semblent avoir une bonne maîtrise des missions qui leur sont attribuées. Les comités de sensibilisation et de surveillance n'ont pas correctement assuré leurs missions, ce qui pose le problème de compétences techniques de certains élus notamment dans la maîtrise des outils de gestion.

Globalement des dysfonctionnement ont été constatés dans les relations entre les organes et les membres : déficit d'information, suivi des crédits.

Il est important lors de l'élection des membres des différents organes de définir des critères de choix et le profil des élus.

### 3. AUTONOMIE FINANCIERE

La mutuelle a souffert à ses débuts d'insuffisances dans la gestion et le traitement de l'information. Elle dispose actuellement de 3 comptes dans deux institutions bancaires:

- La Caisse Nationale de Crédit Agricole du Sénégal (CNCAS) : la MEC y dispose d'un **compte courant (3 164 800 Fcfa disponible)** et d'un **compte d'épargne (2 472 239 Fcfa en épargne)** ;
- La Société Générale de Banques au Sénégal (SGBS) héberge **un compte courant (10 192 000 Fcfa)** de la MEC permettant la gestion de la ligne de crédit PELCP.

A la fin de nos entretiens :

- l'épargne globale se chiffrait 5 800 000 Fcfa avec un encours moyen de 47 000 Fcfa (123 épargnants) ;
- les crédits totaux étaient évalués à 10 800 000 Fcfa avec un encours moyen de 207 000 Fcfa (52 projets financés) ;

- Le montant des crédits en souffrance s'élevait à 530 000 Fcfa avec un encours moyen de 177 000 Fcfa (3 débiteurs)

Une analyse du bilan et du résultat (tableaux XXXIV et XXXV) de l'année précédente montre que les produits de la MEC n'arrivent pas à couvrir les charges (personnel, rémunération de l'épargne, frais divers, etc.). Les ressources de la MEC proviennent des intérêts perçus sur les crédits. Or le faible volume de crédit ne dégage pas suffisamment de ressources. Cette situation normale pour un début doit très rapidement évoluer vers une inversion de la tendance.

Tableau XXXIV : Bilan de la mutuelle en 2001

COMP TE	ACTIF	MONT- BRUT	AMT/ PROV	NET		PASSIF	MON- TANT
	OPERATIONS AVEC LES INSTITUTIONS FINANCIERES ET ASSIMILEES					OPERATIONS AVEC LES INSTITUTIONS FINANCIERES ET ASSIMILEES	
10	Encaisses et comptes ordinaires	881 800		881 800		Emprunts à moins d'un an	
11	Dépôts à terme	7 720 000		720 000	16	Emprunts à terme	
12	Prêts à moins d'un an				17	Ressources affectées	
13	Prêts à terme				18	OPERATIONS AVEEC LES MEMBRES OU	
	OPERATIONS AVEC LES MEMBRES OU BENEFICIAIRES					BENEFICIAIRES	
20	Crédits sains				24	Dépôts des membres	
201	Court terme	3 500 000		3 500 000	241	Dépôts à vue	
202	Moyen terme				242	Dépôts à terme	6 068 000
203	Long ter Long terme				243	Autres dépôts	
208	Créances rattachées				248	Dettes rattachées	
21	Crédits en souffrance					OPERATION DIVERSES	
	OPERATIONS DIVERSES				35	Crédits divers	
30	Stocks				36	Comptes de régularisation	
31	Titres à court terme					PROVISIONS, FONDS PROPRES	
32	Débiteurs				50	,ASSIMILES	
33	Comptes de régularisation				51	Provisions du passif	
	IMMOBILISTAIONS				52	Subventions d'investissement	
40	Immobilisations financières				53	Report à nouveau	
401	Titres de participation				54	Autres réserves	
402	Autres titres immobilisés				55	Réserves facultatifs	2 710 000
41	Dépôts et cautionnements	72 500		72 500	56	Réserve générale	5 440 000
42	Immobilisations incorporelles				57	Fonds de dotation	-971 921
421	Frais immobilisés	50 000		50 000	58	Capital social	
422	Valeur immobilisées					Excédent ou déficit	
43	Immobilisations corporelles	1 021 779		1 021 779			
431	Terrains et aménagement						
432	Constructions						
433	Autres immobilisations corporelles						
44	Immobilisations en cours						
	TOTAL ACTIF	13 246 079		13 246 079			13 246 079

Tableau XXXV : Formation du résultat de la mutuelle 2001

N°COMPTE	CHARGES	MONTANT	N°COMPTE	PRODUITS	MONTANT
<b>60</b>	CHARGES FINANCIERES		<b>70</b>	PRODUITS FINANCIERS	
601	Intérêts		701	Intérêts -----	330 000
602	Autres charges financières		702	Autres produits financiers -----	66 500
<b>61</b>	ACHAT ET SERVICES EXTERIEURS			AUTRES PRODUITS	
611	Achat de fournitures de bureau -----	20 450	<b>71</b>	Production immobilisée	2 710 000
6111	Variation de stock (a)		711	Produits divers -----	
612	Eau et électricité		712	Subventions d'exploitation	
613	Locations		713	<b>REPRISE SUR AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS</b>	
614	Entretien et réparations -----	26 000		Reprise sur amortissements	
615	Primes d'assurance		<b>76</b>	Reprise sur provisions	
<b>62</b>	AUTRES SERVICES EXTERIEURS			PRODUITS EXCEPTIONNELS	
621	Publicité et relations publiques		761	Produit de cession des éléments d'actif	
622	Transports et déplacement -----	161 350	762	Quote-part des subventions virées au compte résultat	
623	Frais postaux et de télécommunications -----	422 350		Autres produits exceptionnels -----	221 000
624	Services bancaires -----	28 238	<b>77</b>		
625	Frais de formation, d'éducation, d'études et recherche		771		
626	Autres -----	50 000	772		
<b>63</b>	IMPOTS ET TAXES -----	85 466	773		
<b>64</b>	CHARGES DE PERSONNEL				
641	Frais de personnel -----	1 200 000			
642	Charges sociales				
<b>65</b>	AUTRES CHARGES -----				
651	Remboursement de frais	111 725			
652	Charges diverses				
<b>66</b>	<b>DOTATIONS AUX AMORTISSEMENTS ET PROVISIONS</b>				
661	Dotations aux amortissements				
662	Dotations aux provisions				
<b>67</b>	CHARGES EXCEPTIONNELLES				
671	Valeur comptable des éléments d'actif cédés	250 000			
672	Autres charges exceptionnelles -----				
<b>68</b>	<b>IMPOTS SUR EXCEDENT REALISE SUR OPERATIONS</b>				
<b>58</b>	<b>AUTRES QUE LES ACTIVITES D'EPARGNE ET DE CREDIT</b>				
	DEFICIT -----	971 921			
	<b>TOTAL DES CHARGES</b>	<b>3 327 500</b>		<b>TOTAL DES PRODUITS</b>	<b>3 327 500</b>

Une augmentation des taux d'intérêt peut améliorer le volume de ressources perçus sur les crédits mais cette mesure est d'application limitée ( concurrence, taux d'usure, non incitative) .

La MEC a depuis sa création travaillé avec des ressources internes provenant de l'épargne des membres. L'épargne reste très faible en raison du processus de développement de la mutuelle qui tarde à entamer une phase de réelle croissance.

Depuis août 2002, la MEC bénéficie d'un concours financier accordé par le Programme Elargi de Lutte Contre la Pauvreté PLCEP, un projet du Gouvernement sénégalais financé par le Programme des Nations Unies pour le Développement. Il s'agit d'une ligne de crédit de 10 000 000 Fcfa que la MEC peut prêter à ses clients selon ses règles d'octroi de crédit. Toutefois, le plafond des crédits sur la ligne du PELCP est fixé à 500 000 Fcfa. Ce fonds est remboursable à la fin du programme (PELCP) sans intérêt.

L'institution dispose encore d'une grande marge de manœuvre pour la mobilisation de l'épargne. Ce processus peut être très lent et durer des années. Dans l'immédiat le recours au refinancement est la solution qui peut lui assurer un volume d'activités plus important lui permettant de couvrir ses charges. Cette démarche est également nécessaire pour accompagner les projets des professionnels dont les coûts dépassent les capacités de la mutuelle.

A l'heure actuelle la MEC ne s'est pas engagé dans la recherche de financement sur le marché bancaire. Pourtant elle dispose des atouts lui permettant d'avoir accès aux ressources bancaires :

- une reconnaissance juridique et légale ;
- des comptes bancaires ;
- des états financiers.

Il appartient aux élus et au personnel technique de montrer une capacité technique à valoriser les potentialités de la MEC pour améliorer le niveau d'activités de l'institution. Il y va de sa survie.

La CNCAS qui est appelée à financer l'agriculture soutient ce type d'initiative et se positionne aujourd'hui comme une banque centrale pour les mutuelles.

Pour limiter les risques de non-remboursement et d'illiquidité, la Cellule d'Appui Technique aux Caisses Populaires d'Epargne et de Crédit (Cellule ATCPEC) du Ministère de l'Economie et des Finances exige le respect de normes prudentielles que la MEC à jusqu'ici respecter.

#### 4. AUTONOMIE ORGANISATIONNELLE

**Les organes :** dans l'analyse de l'autonomie technique nous l'avons déjà souligné, qu'à « l'exception » du conseil d'administration, il y a des dysfonctionnement qui affectent les autres organes notamment dans leurs relations avec les membres : insuffisance de sensibilisation et de circulation de l'information, absence de suivi des crédits, etc. Les membres des organes n'ont pas une expérience des services financiers et méritent à ce titre un renforcement de capacité.

Le renouvellement des organes se fera au terme de 3 ans de fonctionnement en principe à la fin de l'an 2002. A la naissance de la MEC, les membres du conseil d'administration de la MDE qui avait piloté la réflexion pour la constitution de la MEC ont été désignés pour faire partie des organes de décisions en raison de la connaissance qu'ils avaient du dossier.

Les différentes catégories professionnelles doivent trouver leur place dans les différents organes pour que la diversité soit prise en compte. Dans la désignation des élus, la définition des critères de choix et du profil des élus gardent une importance capitale.

**L'information** est véhiculée à travers les réseaux professionnels, sociaux, organisationnels, la radio. Le réseau organisationnel a montré ses limites et a généralement conduit à un traitement différentiel entre les membres. Les réseaux professionnels en particulier les techniciens qui se situent dans une position intermédiaire doivent jouer un grand rôle dans la circulation de l'information. La transparence des procédures et la circulation de l'information sont à la base de l'équité entre les membres du système.

**Le pouvoir** de décision revient entièrement aux deux organes qui fonctionnent, en l'occurrence le conseil d'administration et le comité de crédit. A ces niveaux les élus disposent de l'information sur la mutuelle (niveau d'épargne, capacité de financement, dates de tenue des instances, etc.). C'est l'accès à l'information qui détermine l'accès aux ressources.

**Les relations MEC et MDE :** le mode d'émergence de la MEC a fait qu'elle a hérité de la MDE un certain nombre de tares dont la plus importante est le problème de confiance des professionnels vis à vis de l'institution. Ce problème de confiance limite l'entrée de nouveaux membres avec des répercussions sur la capacité de mobilisation de l'épargne..

Parmi les problèmes liés au système MDE et qui ont une répercussion directe sur le développement de la MEC, deux au moins gardent une grande importance et nécessitent des solutions : celui des cartes professionnelles d'éleveurs et de la distribution des subventions étatiques (dons en aliment de bétail, produits vétérinaires, etc)

⇒ Les cartes professionnelles de la MDE dont l'obtention suit une procédure administrative assez lourde (elles sont signées au niveau national par la direction de l'élevage) ont fait l'objet de détournement par certains responsables locaux. Tout professionnel souhaitant être membre de la MDE doit remplir les conditions suivantes :

- Prouver sa qualité de professionnel de l'élevage (fiche d'immunisation de cheptel, identité de professionnel du bétail)
- paiement de la somme de 2500 Fcfa.



Certains professionnels attendent ces cartes depuis plus de deux ans et la question reste en suspens. La MDE doit être en mesure d'établir, de signer et délivrer les cartes professionnelles aux ayants droits. Cette mission doit lui être transférée.

⇒ La distribution des aliments par la MDE : depuis leur création les MDE ont en charge la répartition des dons des pouvoirs publics en période de soudure ou de calamité; cette distribution n'a jamais fait l'unanimité au sein des professionnels qui estiment l'existence de clientélisme. Généralement les quantités d'aliment distribués par éleveur n'ont pas une grande valeur par rapport à l'effet de ternissement de l'image des institutions qui en découle. La MDE devrait résolument s'orienter vers l'intégration de ces ressources au système de financement de la MEC sous forme d'une ligne de crédit pour l'alimentation du bétail.

La subordination de l'intégration de la MEC à l'appartenance à la MDE fait que la taille MEC est calée sur la MDE qui aujourd'hui ne réunit pas tous les professionnels.

La mise en place des MDE par les pouvoirs publics fait qu'il y a un attentisme chez professionnels non avertis qui considèrent MEC et MDE comme des institutions publiques d'assistance et tardent à se les approprier

Les organes de la MDE et ceux de la MEC se confondent dans une certaine mesure : identité des membres des organes, ce qui donne l'impression d'une monopolisation du pouvoir. La MEC et la MDE sont deux institutions différentes avec des actes de naissance individuels. Certes ces deux institutions sont complémentaires mais elles doivent être autonomes du point de vue de leur gouvernance : la MEC est plus spécifique et technique ; elle nécessite une gestion rigoureuse. La MDE doit plutôt être politique et stratégique pour jouer son rôle dans le renforcement de la professionnalisation de ses membres en développant la contractualisation non seulement au sein de la MDE dont les activités des membres sont complémentaires mais aussi entre la MDE et l'extérieur.

L'étroitesse des relations entre MDE et MEC font également que la MEC est dans une certaine mesure appuyée par l'ensemble des institutions publiques et privées qui accompagnent la MDE : cet appui va du conseil à la mise en relation avec d'autres acteurs. L'appui des services publics agricoles aux organisations est un enjeu du fait que l'Etat n'a pas achevé le processus de réforme des institutions agricoles. De ce fait, les différents services d'appui se positionnent de façon stratégique rivalisent par rapport à la fonction de conseil, d'encadrement et d'appui, une façon de légitimer leur survie.

Il faut finalement reconnaître à la MEC d'être engagée dans un processus d'apprentissage avec des services qui ne sont pas globalement adaptés à sa clientèle en raison de la faible capacité d'épargne, de la nature des produits qui sont limités face à une clientèle diversifiée et de son implantation en zone urbaine alors que sa clientèle est principalement rurale.

Le faible degré d'autonomisation de l'institution rend compte d'un besoin de renforcement des capacités technique, financière et organisationnelle.

## 5. PERSPECTIVES D'AUTONOMISATION

La photographie de la MEC ne révèle pas les signes d'une tendance à la stabilisation et à l'autonomisation. La mise en place d'un système de crédit basé sur la collecte de l'épargne a montré ses limites. Une nouvelle stratégie peut être fondée sur la recherche d'un financement sur le marché financier bancaire en mettant en exergue les nouvelles dispositions qui mettent en sécurité le système bancaire classique par rapport à sa vision traditionnelle du financement des activités pastorales :

- La mobilité n'est plus un argument de refus d'octroi de crédit avec la tendance de plus en plus marquée à la sédentarisation ;
- Les activités pastorales peuvent être rentabilisées et assurer le remboursement des crédits;
- L'existence de la MEC comme cadre juridique et légale constitue un système de garantie sûr ;
- Les risques covariants existent, mais des systèmes de contrats et de partenariat (suivi sanitaire, assurance, etc.) permettent de limiter leurs conséquences ; etc

Cette démarche exige une orientation vers la professionnalisation et la gestion rigoureuse de l'institution pour mettre en confiance ses partenaires et ses membres.

La MEC doit très rapidement prendre de nouvelles initiatives pour offrir un service durable :

- ⇒ s'ouvrir au marché financier bancaire pour bénéficier de refinancement et renforcer ses produits de crédit ;
- ⇒ diversifier ses produits de crédit et les adapter à la diversité de sa clientèle ;
- ⇒ renforcer les capacités techniques du personnel et des élus : professionnalisation par la maîtrise des outils financiers, de la philosophie et des démarches propres aux institutions de microfinance ;
- ⇒ rechercher l'appui d'une institution spécialisée en microfinance pour l'accompagner dans les premiers stades de développement et/ou intégrer un réseau professionnel d'institution de microfinance;
- ⇒ démocratiser le concept de mutuelle dont les principes semblent ignorés ;
- ⇒ délocaliser ses activités en allant collecter l'épargne potentielle pour réduire les coûts de transactions mais il faut surtout développer un marketing de proximité pour renforcer la connaissance des produits ;
- ⇒ bâtir des réseaux d'informations permettant une transparence des procédures ;

⇒ clarifier les relations entre MDE et MEC pour que chacune ait une vision claire de ses missions ;

⇒ développer une plus grande capacité de mobilisation de l'épargne ;

## **6. CONDITIONS DE REPLICATION**

Malgré ses insuffisances, la MEC placée dans son contexte reste le fruit d'une organisation qui a su se différencier à plusieurs niveaux et reste une référence pour les organisations pastorales.

La création d'institutions de microfinance prend aujourd'hui les allures de mode mais leur mise en place ne se justifie pas toujours. Pour cette raison, il est important d'attirer l'attention des organisations pastorales qui s'inscrivent dans cette logique sur différents aspects :

- ❑ Comprendre le contexte dans lequel s'insère l'institution et ses spécificités : la MEC de Saint-Louis a été fortement appuyée par les pouvoirs publics;
- ❑ S'interroger sur la forme institutionnelle à choisir qui doit faire l'objet d'un consensus pour correspondre à la réalité de sa cible;
- ❑ Etablir un diagnostic préalable pour :
  - Avoir une bonne connaissance des types de services financiers demandés par la clientèle potentielle ;
  - Connaître les modes de satisfactions de cette demande ;
  - Identifier d'éventuels concurrents (formels ou informels) ;
  - Prendre en compte la diversité ;
  - Faire le choix de la zone d'implantation ;
- ❑ Faire la distinction entre institution de microfinance et organisation de producteurs et traduire cette diversité dans le choix du personnel et des élus ;etc

# CONCLUSION

Au Sénégal la question du financement de l'élevage a été diversement prise en charge de la période coloniale à nos jours. Malgré son importance dans l'économie des ménages, l'élevage n'a pas tellement bénéficié de la manne financière qui a marqué l'interventionnisme étatique dans le financement de l'agriculture.

Cette situation s'est aggravée dans le contexte de libéralisation qui se construit progressivement. De nouvelles initiatives, fortement encouragées par les pouvoirs publics et mises en place par les organisations de producteurs comme la Maison Des Eleveurs (MDE) de Saint-Louis, tentent de prendre en charge le problème du financement de l'élevage par la mise en place de mutuelle d'épargne et de crédit.

L'étude réalisée sur la Mutuelle d'Epargne et de Crédit (MEC) de la MDE de Saint-Louis montre qu'elle arrive difficilement à prendre en charge le financement des professionnels de l'élevage par la collecte de l'épargne pastorale. Cette difficulté pose le problème de la pertinence des institutions de microfinance en milieu pastoral. Leur logique plutôt que de se baser sur la collecte de l'épargne doit passer par la distribution de crédit pour susciter le changement social.

La MEC arrive à financer des activités dans le court terme et pour de faibles montants. Cette faible capacité à répondre à leur objectif de financement est entre autres liée aux conditions d'émergence de ce type d'organisation, au mode de gouvernance, au manque de professionnalisme, etc.

Pour répondre de façon durable à la demande de la clientèle, la solution de passer par la mobilisation de ressources sur le marché financier reste une alternative possible. Le refinancement exige la reconnaissance, de sa spécificité à la MEC, ce qui nécessite une gestion rigoureuse au plan technique, financier et organisationnel. La faiblesse de capacité technique des élus traduit le besoin de la mise en place d'un appui spécifique.

Les catégories socioprofessionnelles qui composent les MDE sont d'une grande diversité, ce qui rend complexe la prise en charge du problème. Dans la logique de trouver une solution au financement du développement de l'élevage, la mise en place d'institutions de microfinance par les MDE doit nécessairement être précédée d'une phase diagnostique. Elle peut être une clé de réussite.

Les institutions de microfinance pourraient significativement améliorer le niveau des investissements privés dans le financement de l'élevage, mais il faut que l'Etat continue à financer les besoins de services complémentaires à caractère collectif.

# BIBLIOGRAPHIE

CALKINS (P.), LARVIERE (S.), MARTIN (F.) et NTEZIYAREMYE. (A.) : Facteurs de succès et d'échec du crédit dans les pays économiquement moins développés, série « Recherches », Recherche 1, Département d'économie rurale de l'Université LAVAL, juin 1992 , 113 p.

CERISE (Comité d'échanges et de Réflexion sur les Systèmes d'Epargne et de Crédit) : La Gouvernance en microfinance : grille d'analyse et études de cas, 2002, pp 5-14.

CISSOKHO Aly :Contribution à la synthèse des résultats de la recherche agronomique grâce au système d'information géographique, application au delta du fleuve Sénégal, mémoire de maîtrise, Université Gaston Berger de Saint-Louis, UFR Lettres et Sc. humaines, 1998, pp 18-55.

CORNIAUX (C.) et al, 1998 : Caractérisation des systèmes d'élevage dans le Delta du fleuve Sénégal : typologie des élevages et cartographie des mouvements des troupeaux, PSI-Sénégal / GTZ, Saint-Louis, 35 p.

DIAW (M.) et LY (C.), 1996 : Etude sur un système de financement de l'élevage au Sénégal, République du Sénégal, Ministère de l'agriculture (DIREL/PARC), décembre 1996, 59p .

DONAL M. : Développement local et décentralisation dans le Delta du Fleuve Sénégal : contribution à l'avancée d'un processus de concertation pour une Gestion locale du terroir, Université de Rennes 1, mémoire de maîtrise en Sciences Techniques, Aménagement et mise en valeur des Régions, 1999, 73 p.

FAO: SD : Environnement : L'agriculture sénégalaise [en ligne] Disponible sur le site : [http://www.fao.org/sd/2002/EN0203\\_fr.htm](http://www.fao.org/sd/2002/EN0203_fr.htm)

Gouvernement du Sénégal : Mémoire présentée à la Troisième Conférence des Nations Unies sur les pays les moins avancés, Bruxelles, 2001, 26 p.

GUEYE (L.), 1999 : Facteurs de la capacité de remboursement du crédit agricole à la CNCAS (cas de la riziculture dans la vallée du fleuve Sénégal), mémoire de M.sc., Faculté des Sciences de l'agriculture et de l'alimentation de l'Université LAVAL, Août 1999, 129p

Institut de Recherche Développement : cartographie sur l'espace agricole du Sénégal sur le site [http ://www.bondy.ird.fr/carto](http://www.bondy.ird.fr/carto)

JASSELETTE (Y.) et LIBIOULLE (P.), 1998 : Le Sénégal et ses secteurs économiques, rapport de l'ambassade de Belgique à Dakar, 1998, p. 2.

LANDAIS (E.) et TOURRAND (J.F.), 1994 : Aménagements hydraulique et développement : stratégies paysannes d'adaptation dans le delta du fleuve Sénégal (184-1991). Natures – Sciences – Sociétés, 2 (3), pp 212-229.

LE SOLEIL ,2001 : Quotidien national de la république du Sénégal, recherche sur le site <http ://www.lesoleil.sn> (mot clé : microfinance).

MICHEL Johanne, 1999 : Diagnostic des organisations impliquées dans l'élevage dans le Delta du fleuve Sénégal, mémoire ESAT1, Octobre 1999, 146 p.

NIANG (A. B.), 2001 : Interview du Directeur de l'élevage du Sénégal dans Alternance, Bimestriel sénégalais d'informations spécialisées, N° 2, Avril-Mai 2001, p. 5.

REPERES : Mensuel économique de l'entreprise Sénégalaise N°7 : Financement de la micro-entreprise : où trouver l'argent ? Dakar, Avril 1995, 43p.

République du Sénégal, Groupe de Réflexion Stratégique GRS : Orientations et Stratégies pour une agriculture sénégalaise compétitive et durable, 1997, 46 p.

République du Sénégal, Gouvernance de la Région de Saint-Louis, 1999 : Récépissé de déclaration d'association de la Maison Des Eleveurs, N° 0093 GRSL/AA/BC, juillet 1999.

République du Sénégal, Ministère de l'Elevage : Plan d'action de l'élevage, Ministère de l'Elevage, 1998, 28 p.

République du Sénégal, Ministère de l'agriculture (DIREL/PACE), 2001 : Audit organisationnel des MDE/DIRFEL réalisé par Seningénierie Consult , Vol I,II, et III, mai 2001

République du Sénégal, Ministère de l'agriculture et de l'élevage du Sénégal: Etude pour la mise en place d'un système de financement durable du monde rural, les besoins de financement Tome I /II, juillet 2001, 89 p.

République du Sénégal, Direction de l'Elevage : Rapport de la commission technique n°2 , 2002, 48 p.

République du Sénégal, Ministère de l'Agriculture et de l'Elevage : Rapport sur l'Agriculture présenté aux journées nationales consacrés au monde rural en septembre, 2002, 59 p.

ROCHEGUDE A. : Décentralisation, acteurs locaux et foncier au Sénégal, Cahiers d'Etudes Africaines, Mars 2000, 27p.

SALL C. et TRAORE E.: Physionomie de l'élevage de la zone nord, forum sur l'élevage, Kaolack, 2002, 53 p.

SANTOIR C. : « Les sociétés pastorales du Sénégal face à la sécheresse 1972-1973 » in J. GALLAIS, ed., Stratégies pastorales et agricoles devant la sécheresse 1969-1974, Bordeaux, Centre d'Etudes de Géographique Tropicale (CEGET): pp 19-59.

THIAM Mohamed, 1986 : Bilan de la politique de développement agricole du Sénégal depuis l'indépendance 1960-1985, Mémoire de DEA, Université d'Aix-Marseille II, Octobre 1986, pp 40-140.

WAMPFLER (B.), 1999 : Stratégies, innovations et problèmes de l'intermédiation financière rurale à la fin des années 90 : un éclairage à partir de l'exemple de l'Afrique de l'Ouest, CIRAD/TERA, juillet 1999, 29 p.

WAMPFLER (B.), 2000 : Le financement de l'agriculture familiale dans le contexte de la libéralisation. Quelle contribution de la microfinance ? ATP – CIRAD 41 / 97, janvier 2002, 10 p.